ව්‍යවසායකත්ව අධ්‍යයනය

10 ශ්‍රේණිය

අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව



සියලු ම පෙළපොත් ඉලෙක්ට්‍රොනික් මාධ්‍යයෙන් ලබා ගැනීමට
www.edupub.gov.lk වෙබ් අඩවියට පිවිසෙන්න.

ප්‍රථම මුද්‍රණය - 2014
දෙවන මුද්‍රණය - 2015
තෙවන මුද්‍රණය - 2016
සිවුවන මුද්‍රණය - 2017
පස්වන මුද්‍රණය - 2018
හයවන මුද්‍රණය - 2019

සියලු හිමිකම් ඇවිරිණි.

ISBN 978-955-25-0389-4

අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව විසින්
හෝමාගම, කටුවාන පාර, කාර්මික ජනපදය, නො. 145 දරන ස්ථානයෙහි
පිහිටි සවින්ද ග්‍රැෆික් සිස්ටම්ස් (පුද්ගලික) සමාගමෙහි
මුද්‍රණය කරවා ප්‍රකාශයට පත් කරන ලදි.

ශ්‍රී ලංකා ජාතික ගීය

ශ්‍රී ලංකා මාතා
අප ශ්‍රී ලංකා, නමෝ නමෝ නමෝ නමෝ මාතා
සුන්දර සිරිබරිනී, සුරැඳි අති සෝබමාන ලංකා
ධාන්‍ය ධනය නෙක මල් පලතුරු පිරි ජය භූමිය රම්‍යා
අපහට සැප සිරි සෙත සදනා ජීවනයේ මාතා
පිළිගනු මැන අප භක්ති පූජා
නමෝ නමෝ මාතා
අප ශ්‍රී ලංකා, නමෝ නමෝ නමෝ නමෝ මාතා
ඔබ වේ අප විද්‍යා - ඔබ ම ය අප සත්‍යා
ඔබ වේ අප ශක්ති - අප හද තුළ භක්ති
ඔබ අප ආලෝකේ - අපගේ අනුප්‍රාණේ
ඔබ අප ජීවන වේ - අප මුක්තිය ඔබ වේ
නව ජීවන දෙමිනේ නිතින අප පුබුදු කරන් මාතා
ඥාන වීර්ය වඩවමින රැගෙන යනු මැන ජය භූමි කරා
එක මවකගෙ දරු කැල බැවිනා
යමු යමු වී නොපමා
ප්‍රේම වඩා සැම භේද දුරැර ද නමෝ නමෝ මාතා
අප ශ්‍රී ලංකා, නමෝ නමෝ නමෝ නමෝ මාතා

අපි වෙමු එක මවකගෙ දරුවෝ
එක නිවසෙහි වෙසෙනා
එක පාටැති එක රුධිරය වේ
අප කය තුළ දුවනා

එබැවිනි අපි වෙමු සොයුරු සොයුරියෝ
එක ලෙස එහි වැඩෙනා
ජීවත් වන අප මෙම නිවසේ
සොඳින සිටිය යුතු වේ

සැමට ම මෙත් කරුණා ගුණෙනී
වෙළී සමගි දමිනී
රන් මිණි මුතු නො ව එය ම ය සැපතා
කිසි කල නොම දිරනා

ආනන්ද සමරකෝන්



"අලුත් වෙමින්, වෙනස් වෙමින්, නිවැරැදි දැනුමෙන්
රටට වගෙ ම මුළු ලොවට ම වෙන්න නැණ පහන්"

ගරු අධ්‍යාපන අමාත්‍යතුමාගේ පණිවුඩය

ගෙවී ගිය දශක දෙකකට ආසන්න කාලය ලෝක ඉතිහාසය තුළ සුවිශේෂී වූ තාක්ෂණික වෙනස්කම් රැසක් සිදුවූ කාලයකි. තොරතුරු තාක්ෂණය, සන්නිවේදනය ප්‍රමුඛ කරගත් සෙසු ක්ෂේත්‍රවල ශීඝ්‍ර දියුණුවත් සමඟ වත්මන් සිසු දරු දැරියන් හමුවේ නව අභියෝග රැසක් නිර්මාණය වී තිබේ. අද සමාජයේ පවතින රැකියාවල ස්වභාවය නුදුරු අනාගතයේ දී සුවිශේෂී වෙනස්කම් රැසකට ලක් වනු ඇත. එවන් වටපිටාවක් තුළ නව තාක්ෂණික දැනුම සහ බුද්ධිය කේන්ද්‍ර කරගත් සමාජයක වෙනස් ආකාරයේ රැකියා අවස්ථා ද ලක්ෂ ගණනින් නිර්මාණය වනු ඇත. ඒ අනාගත අභියෝග ජයගැනීම වෙනුවෙන්, ඔබ සවිබල ගැන්වීම අධ්‍යාපන අමාත්‍යවරයා ලෙස මගේත්, අප රජයේත් ප්‍රමුඛ අරමුණයි.

නිදහස් අධ්‍යාපනයේ මාහැඟි ප්‍රතිලාභයක් ලෙස නොමිලේ ඔබ අතට පත් වන මෙම පොත මනාව පරිශීලනය කිරීමත්, ඉන් අවශ්‍ය දැනුම උකහා ගැනීමත් ඔබේ ඒකායන අරමුණ විය යුතු ය. එමෙන් ම ඔබේ මවුපියන් ඇතුළු වැඩිහිටියන්ගේ ශ්‍රමයේ සහ කැපකිරීමේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස රජය විසින් නොමිලේ පාසල් පෙළපොත් ඔබ අතට පත් කරනු ලබන බව ද ඔබ වටහා ගත යුතු ය.

ලෝකය වේගයෙන් වෙනස් වන වටපිටාවක, නව ප්‍රවණතාවලට ගැළපෙන අයුරින් නව විෂය මාලා සකස් කිරීමටත්, අධ්‍යාපන පද්ධතිය තුළ තීරණාත්මක වෙනස්කම් සිදු කිරීම සඳහාත් රජයක් ලෙස අප කටයුතු කරන්නේ රටක අනාගතය අධ්‍යාපනය මතින් සිදු වන බව අප හොඳින් ම අවබෝධ කරගෙන සිටින බැවිනි. නිදහස් අධ්‍යාපනයේ උපරිම ප්‍රතිඵල භුක්ති විඳිමින්, රටට පමණක් නොව ලොවට ම වැඩදායී ශ්‍රී ලාංකික පුරවැසියකු ලෙස නැඟී සිටින්නට ඔබ ද අදිටන් කරගත යුතු වන්නේ එබැවිනි. ඒ සඳහා මේ පොත පරිශීලනය කිරීමෙන් ඔබ ලබන දැනුම ද ඉවහල් වනු ඇති බව මගේ විශ්වාසයයි.

රජය ඔබේ අධ්‍යාපනය වෙනුවෙන් වියදම් කරන අතිවිශාල ධනස්කන්ධයට වටිනාකමක් එක් කිරීම ද ඔබේ යුතුකමක් වන අතර, පාසල් අධ්‍යාපනය හරහා ඔබ ලබා ගන්නා දැනුම හා කුසලතා ඔබේ අනාගතය තීරණය කරන බව ද ඔබ හොඳින් අවබෝධ කර ගත යුතු ය. ඔබ සමාජයේ කුමන තරාතිරමක සිටිය ද සියලු බාධා බිඳ දමමින් සමාජයේ ඉහළ ම ස්තරයකට ගමන් කිරීමේ හැකියාව අධ්‍යාපනය හරහා ඔබට හිමි වන බව ද ඔබ හොඳින් අවධාරණය කර ගත යුතු ය.

එබැවින් නිදහස් අධ්‍යාපනයේ උපරිම ප්‍රතිඵල ලබා, ගෞරවනීය පුරවැසියකු ලෙස හෙට ලොව දිනන්නටත් දේශ දේශාන්තරවල පවා ශ්‍රී ලාංකේය නාමය බබළවන්නටත් ඔබට හැකි වේවා! යි අධ්‍යාපන අමාත්‍යවරයා ලෙස මම ශුභ ප්‍රාර්ථනය කරමි.



අකිල විරාජ් කාරියවසම්
අධ්‍යාපන අමාත්‍ය

පෙරවදන

ලෝකයේ ආර්ථික, සමාජීය, සංස්කෘතික හා තාක්ෂණික සංවර්ධනයත් සමඟ අධ්‍යාපන අරමුණු වඩා සංකීර්ණ ස්වරූපයක් ගනී. මිනිස් අත්දැකීම්, තාක්ෂණික වෙනස්වීම්, පර්යේෂණ සහ නව දර්ශක ඇසුරෙන් ඉගෙනීමේ හා ඉගැන්වීමේ ක්‍රියාවලිය ද නවීකරණය වෙමින් පවතියි. එහිදී ශිෂ්‍ය අවශ්‍යතාවලට ගැළපෙන ලෙස ඉගෙනුම් අත්දැකීම් සංවිධානය කරමින් ඉගැන්වීම් ක්‍රියාවලිය පවත්වාගෙන යාම සඳහා විෂය නිර්දේශයේ දැක්වෙන අරමුණුවලට අනුකූලව, විෂයානුබද්ධ කරුණු ඇතුළත්ව පෙළපොත සම්පාදනය වීම අවශ්‍ය ය. පෙළපොත යනු ශිෂ්‍යයාට ඉගෙනීමේ උපකරණයක් පමණක් නොවේ. එය ඉගෙනුම් අත්දැකීම් ලබා ගැනීමටත් නැණ ගුණ වර්ධනයටත් චර්යාමය හා ආකල්පමය වර්ධනයක් සහිතව ඉහළ අධ්‍යාපනයක් ලැබීමටත් ඉවහල් වන ආශීර්වාදයකි.

නිදහස් අධ්‍යාපන සංකල්පය යථාර්ථයක් බවට පත්කරමින් 1 ශ්‍රේණියේ සිට 11 ශ්‍රේණිය දක්වා සියලු ම පෙළපොත් රජයෙන් ඔබට තිළිණ කෙරේ. එම ග්‍රන්ථවලින් උපරිම ඵල ලබන අතර ම ඒවා රැක ගැනීමේ වගකීම ද ඔබ සතු බව සිහිපත් කරමි. පූර්ණ පෞරුෂයකින් හෙබි, රටට වැඩදායී යහපත් පුරවැසියකු වීමේ පරිචය ලබා ගැනීමට මෙම පෙළපොත ඔබට උපකාරී වෙතැයි මම අපේක්ෂා කරමි.

මෙම පෙළපොත් සම්පාදනයට දායක වූ ලේඛක, සංස්කාරක හා ඇගයුම් මණ්ඩල සාමාජික මහත්ම මහත්මීන්ටත් අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුවේ කාර්ය මණ්ඩලයටත් මාගේ ස්තුතිය පළ කර සිටිමි.

ඩබ්ලිව්. එම්. ජයන්ත වික්‍රමනායක,
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන කොමසාරිස් ජනරාල්,
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව,
ඉසුරුපාය,
බත්තරමුල්ල.
2019.04.10

නියාමනය හා අධීක්ෂණය ඩබ්ලිව්.එම්. ජයන්ත වික්‍රමනායක
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන කොමසාරිස් ජනරාල්
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව.

මෙහෙයවීම ඩබ්ලිව්. ඒ. නිර්මලා පියසීලි
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන කොමසාරිස් (සංවර්ධන)
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව

සම්බන්ධීකරණය යූ. ඒ. නාලිනී සෙනෙවිරත්න
සහකාර කොමසාරිස්
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව

ජේ.ඩබ්ලිව්. රැශෂාක්ප
සහකාර කොමසාරිස්
අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව (0)

ලේඛක මණ්ඩලය

එස්. ඒ. ඩී. සුබසිංහ — ගුරු වෘත්තිය
ධර්මරාජ විද්‍යාලය, මහනුවර

ඩී. එස්. රාජපක්ෂ — සහකාර අධ්‍යාපන අධ්‍යක්ෂ
කලාප අධ්‍යාපන කාර්යාලය, බලංගොඩ.

ආර්. ගමගේ — ගුරු වෘත්තිය
විල්පිට මහා විද්‍යාලය, විල්පිට, අකුරැස්ස.

එස්. උක්වත්තගේ — ගුරු වෘත්තිය
වලල නායක විද්‍යාලය, හිඟුරක

සිරිමා නානායක්කාර — ගුරු උපදේශක
කලාප කාර්යාලය, ඇල්පිටිය

සුපුනි ලියනගුණවර්ධන — කථිකාචාර්ය
ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය.

කේ. වයි. ජේ. සෝමරත්න — කථිකාචාර්ය
ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය.

එම්. වයි. එම්. අරූස් — ගුරු වෘත්තිය
ජෙයලානි ජාතික පාසල, බලංගොඩ.

එම්. එම්. එම්. ඉල්යාස්	ගුරු උපදේශක කලාප කාර්යාලය, ගම්පහ.
සී.එල් .එම්. නවාස්	ගුරු උපදේශක කලාප කාර්යාලය, ඉබ්බාගමුව.
එම්. එම්. එම්. අස්මි	ගුරු වෘත්තිය රසීක් ෆරීඩ් ම. වි. පනාපිටිය, කරන්දෙණිය.

සංස්කාරක මණ්ඩලය

රුක්මල් වීරසිංහ	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය.
ආචාර්ය එම්. ඩී. පුෂ්පකුමාරි	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය ශ්‍රී ජයවර්ධනපුර විශ්වවිද්‍යාලය.
යූ. ඒ. නාලිනී සෙනෙවිරත්න	සහකාර කොමසාරිස් අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව.
ඒ. බී. විජේසූරිය	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය ජාතික අධ්‍යාපන ආයතනය.

භාෂා සංස්කරණය

කේ. ජී. කේ. ෆෙඩ්රික්ස්	ජ්‍යෙෂ්ඨ කථිකාචාර්ය කොළඹ විශ්වවිද්‍යාලය.

සෝදුපත් කියවීම

යූ. ජී. ටී. සමන්කුමාරි	ගුරු වෘත්තිය ධර්මරාජ විද්‍යාලය, පිළියන්දල.

පරිගණක අක්ෂර සංයෝජනය

ඒ. වී. අයේෂා දිල්රුක්ෂි	අධ්‍යාපන ප්‍රකාශන දෙපාර්තමේන්තුව.

පටුන

පිවිසෙන්න නිදහසේ සතුටින් දැනුම සොයා.. ට... www.e-thaksalawa.moe.gov.lk
The National e-learning Portal for the General Education

1 ව්‍යවසායකත්වය



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

1.1 ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පය

1.2 ව්‍යවසායකයා

1.3 ව්‍යවසායකත්වයේ සුවිශේෂී වැදගත්කම

1.4 ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ

1.1 ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පය

ව්‍යවසායකත්වය යන සංකල්පය ගොඩනැගෙන්නේ පරිසරයේ සංසිද්ධි පිළිබඳ ව පුද්ගලයන් දකින ආකාරය, සිතන ආකාරය, තර්ක කරන සහ ක්‍රියාකරන ආකාරය අනුව ය. ව්‍යවසායකත්වය ප්‍රායෝගික වූවකි. එබැවින් එය වචනයෙන් විස්තර කිරීම තරමක් අපහසු කාර්යයකි. මානව සංහතියේ ආරම්භය තරම් ම ව්‍යවසායකත්වයට දීර්ඝ ඉතිහාසයක් ඇත.

ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පය පැහැදිලි කරගැනීම සඳහා පහත සඳහන් කතාව හොඳින් කියවන්න.

සුනිමල්ගේ කතාව

දුවේ, පුතේ, මම මීට පෙර ඔබට කිව්වේ අතීතයේ ජීවත් වූ වීරයන් ගැනයි. ඒත් අද මම කියන්නේ වර්තමානයේ ජීවත් වන වීර පුතෙක් ගැනයි. එයාගේ නම සුනිමල්. එයා මේ පාසලේ මගෙන් ඉගෙනගත්ත, ඔයාලා වගේ ම හොඳ දරුවෙක්. ඔහු ඉගෙන ගන්න හරි දක්ෂයි. හැබැයි එයා වෙන ළමයින්ට වඩා වෙනස් ආකාරයකට තමයි නිතරම සිතුවේ. පවතින දේවල් පිළිබඳ ව, සිදුවන දේවල් පිළිබඳ ව ඔහු නිතරම ප්‍රශ්න කළා.

මම එක දවසක් පංතියේ ළමයින්ගෙන් ඇහුවා ඔයාලා අනාගතේ කවුරු වෙන්නද හිතාගෙන ඉන්නේ කියලා. අනෙක් ළමයි හොඳ හොඳ රැකියාවල නම් සඳහන් කළත් සුනිමල් කිව්වේ වෙනස් දෙයක්. "මට නම් දැන්ම ම ඒක හරියට ම කියන්න බැහැ මිස්. අනිත් අයට වඩා වෙනස් දෙයක් කරනවා" කියලා ඔහු කිව්වා. එක් අවුරුද්දක, වෙසක් පෝයට හැම පංතියක ම වෙසක් කූඩු හැදුවා. සුනිමල් පොල් කෙඳිවලින් ලස්සන වෙසක් කූඩුවක් හදලා තිබුණා. ඔහු ඊළඟ අවුරුද්දෙ විදුලිය අඩුවෙන් වැයවෙන ආකාරයට බල්බ යොදගෙන පුංචි තොරණක් හැදුවා. තව දවසක් විද්‍යා පාඩමේ දී බැටරි, වයර්, පයිප්ප බට, මෝටරයක් ආදිය භාවිත කරල මකුළු දැල් කඩන්න පුළුවන් කැරකෙන යන්ත්‍රයක් හැදුවා.

දවසක් ඔහුගේ අම්මා මෙහෙම කතාවක් කිව්වා "සුනිමල් ගෙදරදි ඉස්කෝලෙ වැඩ කරන්න නම් හරිම කම්මැලියි. ඒත් එයාගේ කාමරේ ඇතුළෙ වයර් කෑලි, පරණ රේඩියෝ, ටී. වී. වල කෑලි පුරවලා. ඒවා ගලවනවා, අමුනනවා. ඒ වගේ වැඩ තමයි කරන්නේ." මම ඒ අම්මට කිව්වා "එයාට පංතියේ ඉගෙනගන්න විෂයන්ට ලකුණු තියෙනවානේ. කවද හරි සුනිමල් හොඳ තැනකට එයි " කියලා.

පසු කාලෙකදී ඔහු මෝටරයක් භාවිත කරලා පොළව හාරන්න පුළුවන් යන්ත්‍රයක් සහ තණකොළ උදලු ගාන්න පුළුවන් යන්ත්‍රයක් හැදුවා. පස්සේ ඔහු මේ පාසලෙන් අස් වෙලා උසස් පෙළ කරන්න වෙන පාසලකට ගියා. අද සුනිමල් මොන තත්ත්වයෙන් ද ඉන්නේ කියලා ඔය දරුවන් දන්නවා ද? ඒ වෙන කවුරුත් නොවෙයි. අර පෙනෙන ශක්ති බිල්ඩර්ස් ව්‍යාපාරයේ අයිතිකරු. දැන් ඔහුට වයස අවුරුදු 30යි. සේවකයෝ 50ක් විතර ඔහුගේ ව්‍යාපාරයේ වැඩ කරනවා. ඔහු අද වන විට දේශීය වෙළෙඳපළ ජයගෙන ඉවරයි. ඒ වගේ ම පාසලට, සමාජයට ඉතා හොඳ සේවයක් කරමින් යහපත් ජීවිතයක් ගතකරනවා. පාසලේ දී විවිධ දේ හදන්න උත්සාහ කළ ඔහු, අද පස් කපන යන්ත්‍ර, බැකෝ යන්ත්‍ර, තණකොළ කපන යන්ත්‍ර, ගස් කපන යන්ත්‍ර හදන්න තරම් කාර්මික දැනුම දියුණු කරගෙන. එය තම ව්‍යාපාරය බවට පත්කරගෙන. සුනිමල් අපේ පාසලට, උගන්නපු ගුරුවරුන්ට, දෙමව්පියන්ට, කොච්චර ආඩම්බරයක්ද? ඔහු අපේ කාලේ හැබෑ වීරයෙක් නේද?

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ඔබ මේ හා සමාන වෙනත් කතා අසා හෝ කියවා ඇති. එමෙන්ම රූපවාහිනිය වැනි විද්‍යුත් මාධ්‍ය ඇසුරින් එවැනි චරිත ගැන නිසැක ව ම අසා හෝ දැක හෝ ඇතැයි සිතමු.

සුනිමල්ගේ චරිතය ඇසුරින් ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ව පහත සඳහන් ලක්ෂණ හඳුනා ගැනීමට උත්සාහ ගනිමු.

- පවතින දේ පිළිබඳ ව විමසිලිමත් වෙමින් වෙනසක් කිරීමට උත්සාහ දැරීම
- අනාගතය ගැන අපේක්ෂා සහගත සිහිනයක් තිබීම
- අලුත් අදහස් හා සංකල්ප ක්‍රියාවට නැංවීමට උත්සාහ ගැනීම
- අඛණ්ඩ ව එම උත්සාහයේ නිරත ව සිටීම
- සාර්ථක ව්‍යාපාරයකට අඩිතාලමක් දමා තිබීම
- සමාජයේ යහපතට කටයුතු කරමින් හොඳ ජීවිතයක් ගත කිරීම
  වැනි ලක්ෂණ මතු කර ගත හැකි ය.

ඉහත ලක්ෂණ සියල්ල සාරාංශයක් ලෙස ගත් විට සුනිමල් ආදර්ශවත් ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස හඳුන්වා දිය හැකි ය.

ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ව උගතුන් මෙන් ම පර්යේෂකයන් ද විවිධ අදහස් හා මත ඉදිරිපත් කර ඇත.

ඒ අනුව ව්‍යවසායකත්වය යන්න අර්ථ දැක්වීමේදී පහත සඳහන් ප්‍රකාශ වැදගත් වේ.

- අනාගතය වෙනස් කිරීමට පොළඹවන්නා වූ පුද්ගලයන් ගේ මානසික තත්ත්වයකි.
- සිතන, තර්ක කරන හා ක්‍රියා කරන ආකාරයකි.
- පුද්ගලයන්ගේ ධනාත්මක ආකල්ප, හැසිරීම් හා කුසලතා පිළිබඳ එකතුවකි.
- මිනිස් චින්තනය හා බැඳුණකි. (මනෝ භාවයකි)
- සහජයෙන් උරුම විය හැකි මෙන් ම අධ්‍යාපනය හා පළපුරුද්ද තුළින් සකස් කර ගත හැකි හා වර්ධනය කරගත හැකි දෙයකි.

ව්‍යවසායකත්වය යනු පරිසරයේ ඇති ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනාගෙන අවදානම් දරමින් නිර්මාණශීලීත්වය තුළින් නවෝත්පාදන බිහි කිරීමෙහි යෙදෙන මිනිස් චින්තනය හා සම්බන්ධ වූ ක්‍රියාවලියකි.



ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ව ඔබ මෙතෙක් ඉගෙනගත් දේ තව දුරටත් තහවුරු කර ගැනීම සඳහා පහත සඳහන් ක්‍රියාකාරකමෙහි නිරත වන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 01

ව්‍යවසායකත්වය යන්න හැඳින්වීම සඳහා පහත දී ඇති ප්‍රකාශ හොඳින් කියවා ඒවායේ නිවැරදි බව හෝ වැරදි බව තීරණය කර ✓ ලකුණ හෝ ✗ ලකුණ දී ඇති කොටුව තුළ යොදන්න.

අනු අංකය	ප්‍රකාශය	පිළිතුර
01	පුද්ගලයෙකු හා සම්බන්ධ මනෝභාවයකි.	
02	පෞරුෂ ගුණාංගයකි.	
03	වටිනා අදහසකි.	
04	සහජයෙන් වුව ද ලැබිය හැකි ය.	
05	සිතන හා ක්‍රියා කරන ආකාරයකි.	
06	වෙනසක් ඇති කිරීමට පදනම් වන්නා වූ චින්තනයකි.	
07	දැනුම හා පමණක් සම්බන්ධ වූවකි.	
08	මිනිස් හැසිරීම් තුළින් පිළිබිඹු වන්නකි.	

ව්‍යවසායකත්ව සංකල්පය පිළිබඳ ව ව්‍යාපාරික දෘෂ්ටි කෝණයෙන් තවදුරටත් අවධානය යොමු කරමු.

ව්‍යාපාර අදහසක් හඳුනා ගෙන එය යම් ප්‍රායෝගික ව්‍යාපාර කටයුත්තක් බවට පරිවර්තනය කිරීමේ හැකියාව ව්‍යවසායකත්වය වේ. එම හැකියාව ක්‍රියාවට පරිවර්තනය කිරීමේ දී නිර්මාණශීලිත්වය, නවෝත්පාදක බව, අවදානම් භාර ගැනීම යන ගති ලක්ෂණ ඉතා වැදගත් වේ.මෙහි දී ව්‍යාපාරය සාර්ථක වීම හෝ අසාර්ථක වීම සිදුවිය හැකි ය. සරල ව ගත් කල එය අවදානම ලෙස දැක්විය හැකි ය. අදහස් ක්‍රියාවට නැංවීමේ දී අරමුණු පිහිටුවාගෙන කිසියම් සැලසුමකට අනුව කටයුතු කළ යුතු ය. කවර බාධක කරදර පැමිණිය ද එම අරමුණ ඉටුකර ගැනීමට යොමු වීම අත් නොහැරිය යුතු ය.

1.2 ව්‍යවසායකයා

ව්‍යවසායකත්ව ක්‍රියාවලියේ යෙදී සිටින්නා ව්‍යවසායකයා වේ. ඔහු අදහස් ක්‍රියාකාරිත්වයට පරිවර්තනය කිරීම පිණිස සැලසුම් කිරීම හා නිවැරදි තීරණ ගැනීම ඔස්සේ ආර්ථික හා සමාජයීය පරිවර්තනයක් සිදු කිරීම සඳහා සැලකිය යුතු වෙනසක් සිදු කරන්නා වූ පුද්ගලයෙකි. ඔහු ව්‍යාපාර අදහසක් සංවර්ධනය කිරීමට අවශ්‍ය සම්පත් සපයාගෙන එය යෙදවීමේ ප්‍රතිඵලයක් ලෙස නව භාණ්ඩ හා සේවා, නව ක්‍රියාවලි හා නව ව්‍යාපාර උත්පාදනය කරයි.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

1.3 ව්‍යවසායකත්වයේ සුවිශේෂ වැදගත්කම

ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ව ඔබ මේ වන විට විවිධ තොරතුරු රාශියක් එක් රැස්කර ගෙන තිබේ. අදහස් ක්‍රියාකාරකමකට පරිවර්තනය කිරීම සඳහා පුද්ගලයෙකු සතු හැකියාව ව්‍යවසායකත්වය ලෙස ඔබ ඉගෙන ගෙන ඇත. ව්‍යවසායකයන් මගින් නවෝත්පාදන ලෙස බිහිවන්නේ එම අදහස් ය. ඔවුන්ගේ එම අදහස් නිර්මාණශීලී ය. නවෝත්පාදන ලෙස අදහස්වන්නේ නව භාණ්ඩ හා සේවා බිහිකිරීමේ ක්‍රියාවලියකි. භාණ්ඩ හා සේවා නිපදවීම සඳහා විවිධ සම්පත් අවශ්‍ය වේ.

මෙම සම්පත් ප්‍රධාන වශයෙන් නිෂ්පාදන සාධක 4කට වර්ගකර පහත සඳහන් පරිදි දැක්විය හැකි ය.

- භූමිය
- ශ්‍රමය
- ප්‍රාග්ධනය
- ව්‍යවසායකත්වය

මෙම එකිනෙක සාධක ලුහුඬින් විමසා බලමු.

නිෂ්පාදනය සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන ස්වභාව ධර්මයෙන් ලැබී ඇති සියලු ම ස්වාභාවික සම්පත් භූමිය ලෙස අදහස් වේ.

නිදසුන් :-

අමුද්‍රව්‍ය, ඉඩම්,
වනාන්තර, පස

නිෂ්පාදනය සඳහා භාවිත කෙරන කායික හෝ මානසික ශක්තිය ශ්‍රමය ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන් :-

ඉංජිනේරුවරයකුගේ ශ්‍රමය
ලී බඩු නිෂ්පාදනයේ යෙදෙන
වඩු කාර්මිකයෙකුගේ ශ්‍රමය

නිෂ්පාදනය සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන මිනිසා විසින් නිපදවා ඇති සියලු ම සම්පත් ප්‍රාග්ධනය ලෙස අදහස් කෙරේ.

නිදසුන් :-

ගොඩනැගිලි
යන්ත්‍ර සූත්‍ර
උපකරණ



රූපය 1.1 නිෂ්පාදන සාධක

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

භූමිය, ශ්‍රමය, ප්‍රාග්ධනය යන සාධක තිබූ පමණින් නිෂ්පාදනයක් සිදු නොවේ. එසේ නම් මෙම සාධක අවශ්‍ය පරිදි සංකලනය කර භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කර වෙළඳපලට ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකත්වය අවශ්‍ය වේ.

එම තීරණ ගන්නා පුද්ගලයා වන්නේ ව්‍යවසායකයා ය. ඔහු නිෂ්පාදන සාධක භාවිත කර නිපදවන්නේ කවර භාණ්ඩ හෝ සේවා ද, ඒවා කොපමණ ප්‍රමාණයක් නිපදවා ගත යුතු ද, ඒ සඳහා නිෂ්පාදන සාධක සංයෝග කරන්නේ කෙසේ ද යනාදි තීරණ ගනියි.

මේ අනුව සෙසු නිෂ්පාදන සාධක සමඟ සැසඳීමේ දී ව්‍යවසායකත්වයේ සුවිශේෂීත්වය වටහා ගත හැකි ය. එනම් සම්පත්, මිනිස් අවශ්‍යතා සහ වුවමනා සපුරාලන භාණ්ඩ හා සේවා බවට පරිවර්තනය කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකයන් අත්‍යවශ්‍ය වීමයි.



ක්‍රියාකාරකම 02

පහත සඳහන් ප්‍රකාශවල සත්‍ය / අසත්‍ය බව දක්වන්න.

ප්‍රකාශය	සත්‍ය / අසත්‍ය බව
1. ව්‍යවසායකත්වය නිතර වෙනස් වන (ගතික) ක්‍රියාවලියකි.	....
2. අදහස් ක්‍රියාවට පරිවර්තනය කිරීමට පුද්ගලයෙකුට ඇති හැකියාව ව්‍යවසායකත්වය යි.	....
3. ව්‍යවසායකත්වය වැඩිහිටියන් වීමේ දී ඇතිවන කුසලතාවකි.	....
4. ව්‍යවසායකත්වයට ඇතුළත්වන ගතිලක්ෂණ කිහිපයක් ලෙස නිර්මාණශීලිත්වය, නවෝත්පාදක බව හා අවදානම් දැරීම දැක්විය හැකි ය.	....
5. ව්‍යවසායකයා ආර්ථිකයේ දියුණුව සඳහා සැලකිය යුතු වෙනසක් කරන්නෙකි.	....
6. ව්‍යවසායකයා අවදානම් දරන්නෙකි.	....
7. නිෂ්පාදන සාධක මෙහෙයවනු ලබන්නේ ව්‍යවසායකයා විසිනි.	....
8. ව්‍යවසායකත්වය ගණිතය, විද්‍යාව, භාෂාව වැනි විෂයයන් මෙන් ඉගෙන ගත හැකි විෂයකි.	....
09. ඕනෑ ම පුද්ගලයෙකුට ව්‍යවසායකයෙකු විය හැකි ය.	....

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

1.4 ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ

අප අවට පරිසරයෙහි දකින්නා වූ සුවිශේෂී නිර්මාණාත්මක හැකියාවන් ගෙන් පරිපූර්ණ වඩු කුරුල්ලන් විසින් නිමවන ලද කැදලි පිළිබඳ ව සිතා බලන්න. ඔවුන් එය නිර්මාණය කරන්නේ ඉතා සුපරික්ෂාකාරී ව දක්ෂ ව්‍යවසායකයන් ලෙසයි.



රූපය 1.2

ව්‍යවසායකයා ද තම අදහස් ක්‍රියාකාරී බවට පත් කිරීමේ දී විවිධ ගති ලක්ෂණ ඉස්මතු කර ගනී.

ඔවුන් තුළ පවතින එවැනි ගති ලක්ෂණ කිහිපයක් පහත පරිදි දැක්විය හැකි ය.

01. නිර්මාණශීලිත්වය
02. නවෝත්පාදනය
03. අවදානම් භාර ගැනීම
04. අනාගත දැක්ම
05. පරිසර සංවේදී බව හා අවස්ථා හඳුනා ගැනීම
06. සුභවාදී වීම
07. ස්වකීය සාර්ථකත්වය තමා අනුව තීරණය වන බව පිළිබඳ විශ්වාසය
08. අසීරු අරමුණු ඉටුකරගැනීම කෙරෙහි ඇති නැඹුරුව
09. ස්වාධීනත්වය
10. නම්‍යශීලිත්වය

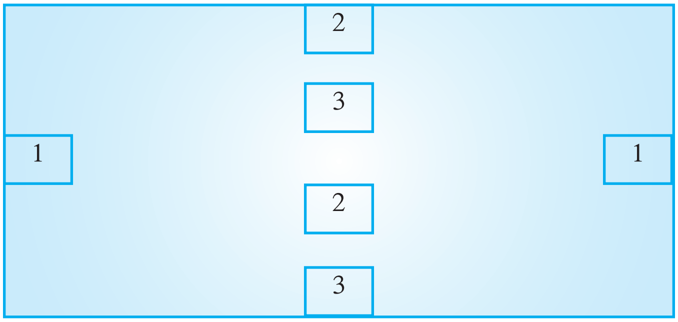
මෙම එක් එක් ගති ලක්ෂණ පිළිබඳ ව කෙටියෙන් විමසා බලමු.

01. නිර්මාණශීලිත්වය

සෑම පුද්ගලයෙකුට ම චින්තන ශක්තිය තිබුණ ද එය ප්‍රයෝජනයට ගන්නේ ඉතා සුළු පිරිසක් පමණි. සෑම පුද්ගලයෙකු ම නිර්මාණශීලී ය.

ඔබ කෙතරම් නිර්මාණශීලී ද යි තක්සේරු කර බැලීමට පහත සඳහන් අභ්‍යාසයේ නිරත වන්න. ඒ සඳහා ඔබ කළ යුත්තේ පහත රූප සටහනෙහි,

- ✶ සමාන ඉලක්කම් එකිනෙක කැපී නොයන ලෙස ඉරි ඇඳ යා කිරීම (සරල රේඛා වීම අවශ්‍ය නැත)
- ✶ මේ සඳහා ඉරි තුනක් පමණක් භාවිත කිරීම
- ✶ ඉලක්කම් සහිත කොටු කැපී නොයන ලෙස ඉරි ඇඳිය යුතු වීම
- ✶ රාමුවෙන් පිටතට ඉරි නොඇඳිය යුතු වීම



ඔබ නිර්මාණශීලී වූයේ නම් එය ඉතා පහසුවෙන් සම්පූර්ණ කරන්නට ඇත.
මෙම අභ්‍යාසය කරන ඇතැම් අයට

- ✶ 1 සහිත කොටු ප්‍රථමයෙන් ම යා කිරීම
- ✶ ඉතා ඉක්මන් වීම
- ✶ කළ නොහැකි දෙයක් යැයි සිතීම

යනාදී කරුණු නිසා නිර්මාණශීලී බව යටපත් විය හැකි ය.

නිර්මාණශීලිත්වය යනු කුමක් දැයි විමසා බලමු.


රූපය 1.3

ගැටලු හා අවස්ථා දෙස බලා ඒවාට විසඳුම් ලෙස නව අදහස් සංවර්ධනය කිරීමට හෝ නව මාර්ග සොයා ගැනීමට ඇති හැකියාව නිර්මාණශීලිත්වය යි.

ඔබ පරිසරය දෙස සැලකිලිමත් ලෙස අවධානය යොමු කර බලන්න. එහි කොතරම් ගැටලු හා අවස්ථා තිබේ ද?

නිදසුන් :-

පොත් බෑගයේ බර, වාඩිවීමට ගන්නා පුටුව සුව පහසු නොවීම, උදේ ආහාර වේල ගැනීම, වර්ෂාව, මදුරු උවදුරු යනා දී මේ සෑම එකක් සම්බන්ධයෙන් ම ගැටලු ඇත. ඒ සමග ම එයට විසඳුම් ද තිබේ. එම විසඳුම් ඔබට පහළ වන අදහසක් වේ. එම අදහස් සැබෑවට ක්‍රියාවට නැංවුවහොත් ඒවා නිමැවුම් බවට පත්වේ.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

පහත සඳහන් ගැටලුව හා විසඳුම හොඳින් නිරීක්ෂණය කරන්න.



ගැටලුව විසඳුම

රූපය 1.4



ක්‍රියාකාරකම 03

ඔබ ජීවත්වන ප්‍රදේශයේ ද ඔබේ පාසල් පරිසරය තුළ ද විවිධ ගැටලු පැන නැඟී තිබිය හැකි ය. එවැනි ගැටලු කිහිපයක් හඳුනාගෙන ඒවාට හැකි තරම් විසඳුම් ඉදිරිපත් කරන්න. ඒ සඳහා පහත දැක්වෙන ආකාරයේ වගුවක් භාවිත කරන්න.

ගැටලුව	විසඳුම
1. කසළ ගොඩක්	කොම්පෝස්ට් පොහොර නිපදවීම, ජීව වායු නිපදවීම
2.	
3.	
4.	

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

නිර්මාණශීලීත්වයට බාධාකාරී වන සාධක

නිර්මාණශීලී ව විසඳුම් ඉදිරිපත් කිරීමේ දී විවිධ බාධා මතු විය හැකි ය. එවැනි බාධා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

i. විශ්වාස හා ආකල්ප කෙරෙහි තදබල ලෙස ගැලී සිටීම
ii. යම් ගැටලුවකට එක ම විසඳුමක් පමණක් ඇතැයි සිතීම
iii. ක්ෂණික ප්‍රතිඵල අපේක්ෂා කිරීම
iv. තර්කානුකූල පදනමක පිහිටා කටයුතු නොකිරීම
v. ප්‍රායෝගික වීමට බාධා ඇතැයි සිතීම
vi. රීති හා සම්ප්‍රදාය අනවබෝධයෙන් පිළිපැදීම
vii. වැරදීම් හා විවේචන සඳහා ඇති බිය

ඉහත දක්වන ලද නිර්මාණශීලීත්වයට බාධාකාරී වූ සාධක පිළිබඳ කෙටියෙන් විමසා බලමු.

i. විශ්වාස හා ආකල්ප කෙරෙහි තදබල ලෙස ගැලී සිටීම

බොහෝ පුද්ගලයෝ තමන් කරන කියන කටයුතු සම්බන්ධ ව ඔවුන් එල්බ ගෙන ඇති විශ්වාස මත තීරණ ගනිති. යම් දෙයක් කිරීමට පෙර ඒ පිළිබඳ ව සෘණාත්මක ව සිතමින් එය කළ නොහැකි දෙයක් බවට අනිසි බියක් ඇති කර ගැනීම බාධකයකි.

නිදසුන් :-
කාන්තාවන්ට සමහර රැකියා කළ නොහැකි යැයි විශ්වාස කිරීම

ii. යම් ගැටලුවකට එක ම විසඳුමක් පමණක් ඇතැයි සිතීම

ඇතැම්හු යම් ගැටලුවක් ඇති වූ විට හෝ හඳුනාගත් විට එක් අදහසක් පමණක් විසඳුම ලෙස සිතන්නට පුරුදු වී සිටිති. සත්‍ය වශයෙන් ම එක ම විසඳුමක් පමණක් තිබෙන ගැටලුවක් හඳුනා ගත නොහැකි ය.

නිදසුන් :-
ඔබේ නින්දට මදුරුවන්ගෙන් ඇති වන බාධා වළක්වා ගැනීම සඳහා
විවිධ විසඳුම් පවතී

iii. ක්ෂණික ප්‍රතිඵල අපේක්ෂා කිරීම

ඇතැම් අය තමන් කරන කියන දේ පිළිබඳ ව ප්‍රතිඵල ඉක්මනින් ම අපේක්ෂා කරති. නමුත් නිර්මාණශීලීත්වයේ ප්‍රතිඵලය දැක ගැනීමට ඇතැම් විට කාලයක් ගතවිය හැකි ය. පුද්ගලයන්ට අදහස නැමැති බීජය හිතේ හටගෙන එය ශක්තිමත් වෘක්ෂයක් ලෙස වැඩීමට කාලයක් ගත වේ.

නිදසුන් :-
හඳගමන සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා දිගු කාලයක් ගත වීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

iv. තර්කානුකූල පදනමක පිහිටා කටයුතු නොකිරීම

සෑමවිට ම සම්ප්‍රදායානුකූල ව පදනමක් මත පිහිටා විසඳුම් සෙවීම නිර්මාණශීලීත්වයට බාධාවකි. තර්කානුකූල ව සිතීමෙන් බොහෝ නව නිර්මාණ කළ හැකි ය.

නිදසුන් ඃ-

අතීතයේ දී ගනුදෙනු සඳහා බැංකුවට යා යුතු වීම අනිවාර්ය යැයි සිතා සිටිය ද වර්තමානයේ අත්‍යවශ්‍ය නොවීම

v. ප්‍රායෝගික වීමට බාධා ඇතැ යි සිතීම

ඇතැම් පුද්ගලයන් යම් දෙයක් ප්‍රායෝගික ව කළ හැකි දැයි සිතමින් පසු බැසීමේ ස්වභාවයක් පවතී.

නිදසුන් ඃ-

සුළඟට වඩා බර යමක් සුළඟේ පා කිරීම ප්‍රායෝගික නොවූ බවට වූ මතය දුරු කරමින් අහස් යානය නිපදවීම

vi. රීති හා සම්ප්‍රදාය අනවබෝධයෙන් පිළිපැදීම

සමාජයේ සම්මත හා සම්ප්‍රදාය බොහොමයක් ක්‍රියාත්මක වේ. ඇතැම් අය දැනට පවතින සම්මත හා සම්ප්‍රදාය වැරදි ලෙස තේරුම් ගෙන තමා විසින් ම සීමා ඇතිකර ගනිති. මෙම තත්ත්වය නිර්මාණශීලීත්වයට බාධාවකි.

නිදසුන් ඃ-

දිනකට තුන් වේලක් ආහාර ගැනීම

රාත්‍රියට නිදා ගැනීම

වෙළෙඳසැල් දිවා කාලයට පමණක් විවෘත ව තැබීම

vii. වැරදීම් හා විවේචන සඳහා ඇති බිය

ව්‍යවසායකයන්ගේ නිර්මාණශීලී අදහස් සාර්ථක වී ඇත්තේ ඔවුනට පහළ වූ අදහස් එසැණින් ම ක්‍රියාත්මක කිරීමෙන් නොවේ. එම සාර්ථකත්වය පිටුපස අත්හදා බැලීම්වලින් සිදුවූ වැරදි, අසාර්ථකත්ව හා ඒ සම්බන්ධ එල්ල වූ විවේචන බොහෝ ඇත. ව්‍යවසායකයන් අසාර්ථකත්ව සලකන්නේ අත්දැකීම් ලෙස ය.

නිදසුන් ඃ-

තෝමස් අල්වා එඩිසන් වැරදි හා විවේචනවලට බිය වූයේ නම් 999 වරක් සාර්ථක ව ක්‍රියාත්මක කිරීමට නොහැකි වූ විදුලි බල්බය වර්තමානයේ දැකිය නොහැකි වීම

නිර්මාණශීලිත්වය වර්ධනය කරගැනීම

බාධාකාරී සාධක අපට හඳුනාගත හැකිනම් ඒවායේ බලපෑම් අවම කර ගැනීමට කටයුතු කිරීමෙන් නිර්මාණශීලිත්වය වර්ධනය කරගත හැකි ය. එසේ ම පුද්ගලයන්ගේ නිර්මාණශීලිත්වය වර්ධනය කර ගැනීමට ගතහැකි ක්‍රියා මාර්ග කිහිපයක් පහත දැක් වේ.

i. විවිධත්ව ග්‍රහණය කර ගැනීම

විවිධ ආකාරයෙන් සිතීමට, දැකීමට හා ඒ අනුව කටයුතු කිරීමට කැමැත්තක් දැක්වීම ය. පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස්වීම් තුළින් විවිධත්ව ඉස්මතු වේ.

ii. අසාර්ථකත්ව ඉවසීම

නිර්මාණාත්මක අදහස්වල ඵලය සාර්ථක හෝ අසාර්ථක විය හැකි ය. අසාර්ථකත්වයන් දරාගැනීමට හැකියාවක් තිබිය යුතු ය. එමෙන් ම ප්‍රතිඵල ලබා ගැනීමට ඉක්මන් නොවිය යුතු ය.

iii. කුතුහලය දිරිමත් කිරීම

නව සොයාගැනීම්වලට මූලික හේතුව කුතුහලය යි. මෙම කුතුහලය මත පදනම් ව මිනිසුන් විසින් නව සොයාගැනීම් සහ නිර්මාණ සිදු කරනු ලැබේ.

iv. ගැටලු අභියෝග ලෙස දැකීම

සෑම ගැටලුවක් ම නවෝත්පාදනය සඳහා අවස්ථා සපයයි. මේ නිසා ගැටලු ඉදිරියේ අධෛර්යවත් නොවී ඒවා අභියෝග ලෙස සලකා කටයුතු කළ යුතු ය.

v. නිර්මාණශීලී පුහුණු අවස්ථා

අධ්‍යාපනය හා පුහුණුව තුළින් පුද්ගලයන්ට නිර්මාණශීලිත්වය වර්ධනය කර ගැනීමට හැකියාව ලැබේ.

vi. නිර්මාණශීලිත්වය අගය කිරීම තුළින්

පුද්ගලයන්ගේ නිර්මාණශීලිත්වයට මූල්‍යමය ත්‍යාග ලබා දීම, උපහාර ලබා දීම සහ අගය කිරීම ආදී ක්‍රම මගින් දිරිමත් වේ.


රූපය 1.5 නිර්මාණශීලිත්වයට භාජන වූ කොමඩු

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

vii. නිර්මාණාත්මක හැසිරීම් ආදර්ශනය කිරීම

පුද්ගලයන්ගේ හා ව්‍යවසායකයන්ගේ නිර්මාණාත්මක හැසිරීම් හා ක්‍රියාකාරකම් ආදර්ශ ලෙස ගෙන ඒ තුළින් නිර්මාණශීලිත්වය සඳහා උනන්දුවක් ඇති කර ගත හැකි ය.



ක්‍රියාකාරකම 04

පහත දැක්වෙන එක් එක් අයිතම ප්‍රයෝජනවත් ලෙස යොදා ගත හැකි විවිධ ආකාර හැකි පමණ ලියා ඒවා තම මිතුරන්ගේ අදහස් සමග සසඳන්න.

අයිතමය	ප්‍රයෝජන
විශාල බොරලු ගලක්	
ගසක කඩා වැටුණ අත්තක්	
පත්තර පිටුවක්	
ගඩොලක්	
කැලි කසල ගොඩක්	
අල්පෙනෙති කටුවක්	

02. නවෝත්පාදනය

ස්වභාවයෙන් නිර්මාණය වූ දේ හැර අප සියලු දෙනා පරිහරණය කරන අනෙකුත් සෑම භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ම යම් පුද්ගලයෙකුගේ හෝ ආයතනයක හෝ නවෝත්පාදනයක් වේ. නව භාණ්ඩ හෝ සේවා උත්පාදනය කිරීමට ඇති හැකියාව නවෝත්පාදනය බව සරල ව දැක්විය හැකි ය. නවෝත්පාදනයේ ආරම්භය නිර්මාණශීලී අදහසකි. මේ අනුව නිර්මාණශීලී අදහස් ප්‍රයෝජනවත් දෙයකට පරිවර්තනය කිරීම නවෝත්පාදනය මගින් සිදුවේ.

නවෝත්පාදනය ව්‍යවසායකයන් සතු සුවිශේෂී ලක්ෂණයකි. ගැටලුවලට විසඳුම් ලෙස ව්‍යවසායකයෙකුගේ නිර්මාණාත්මක අදහස් අලෙවි කළ හැකි භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් බවට පරිවර්තනය කිරීමක් සිදු වේ.



ක්‍රියාකාරකම 05

අපතේ යන දේවලින් නවෝත්පාදනය සිදුවන ආකාරය පහත දැක්වෙන පින්තූරයෙන් තේරුම් ගැනීමට උත්සාහ ගන්න. අදාළ ක්‍රියා හිස් කොටුව තුළ සඳහන් කරන්න.



නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

නවෝත්පාදන සිදුවන ආකාර

i. නව සොයා ගැනීමක්

පෙර නොතිබූ නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් හෝ ක්‍රියාවලියක් හෝ බිහි කිරීම.

- ගුවන් යානය
- විදුලි බල්බය
- දුරකථනය
- විද්‍යුත් වෙළෙඳාම
- ඩිජිටල් කැමරාව

ii. දිගුවක්

පවතින භාණ්ඩයක හෝ සේවාවක හෝ ක්‍රියාවලියක හෝ නව භාවිතයක් ඇති කිරීම

- විදුලි දුම්රිය
- ස්මාර්ට් ජංගම දුරකථනය
- මේදය රහිත කිරි
- පිසින ලද ආහාර
- ස්වයං සේවා අලෙවි ක්‍රමය
- විද්‍යුත් ගෙවීමේ ක්‍රම

iii. අනුකරණය කිරීමක්

පවතින සංකල්පයකට සමාන ව නිපද වූ නිර්මාණාත්මක නව නිපැයුමක් බිහි කිරීම

- අයිස්ක්‍රීම් බෙදාහැරීමේ ජංගම රථ ක්‍රමයට ම බේකරි නිෂ්පාදිත බෙදාහැරීම

iv. සංකලනයක්

පවතින සංකල්ප හෝ සාධකවල නව සංයෝගයක් හෝ මිශ්‍රණයක් භාවිත කර නව නිපැයුම් කිරීම

- LED විදුලි බල්බ යෙදූ වෙසක් තොරණ
- හාල් පිටි භාවිතයෙන් බේකරි නිෂ්පාදිත

නවෝත්පාදනය සඳහා පදනම් වන මූලාශ්‍රය

නවෝත්පාදන සඳහා භාවිත කරන මූලාශ්‍රය සහ ඒ සඳහා ඉදිරිපත් කළ හැකි නිදසුන් පහත දැක්වේ.

i. අනපේක්ෂිත සිදුවීම්

කලින් සැලසුම් කළ හෝ අපේක්ෂා කළ දෙයක් නිසා නොව බලාපොරොත්තු නොවූ විටෙක භාණ්ඩ හා සේවා බිහි වීම

- ග්‍රැමෆෝනය
- පෙනිසිලින්

ii. ක්‍රියාවලි අවශ්‍යතා

කිසියම් අවශ්‍යතාවක් නිසා පැන නැගුණ ඉල්ලුමක් සපුරාලීමට පවතින ක්‍රියාවලිය වෙනස් කිරීමට සිදු වීම

- මහා පරිමාණ ඉල්ලුම නිසා එකලස් පෙළ නිෂ්පාදනය
- දර සැපයුම අඩු වීම නිසා විදුලි උපකරණ සහිත බේකරි බිහි වීම

iii. වෙළෙඳපළේ වෙනස්වීම්

පාරිභෝගිකයන්ගේ ආකල්ප වෙනස්වීම්, තාක්‍ෂණය වෙනස්වීම්, ආදායම් වැඩිවීම් ආදී හේතු නිසා භාණ්ඩ, සේවා හා ක්‍රියාවලි වෙනස් වීම

- නිවෙස්වලට ගොස් ලෙඩ රෝග සඳහා ප්‍රතිකාර කිරීම
- විද්‍යුත් බැංකු ගනුදෙනු
- මේද හා සීනි රහිත ආහාරපාන

iv. ප්‍රජා පරිසරයේ හා ජන ජීවිතයේ වන වෙනස්කම්

පුද්ගලයන්ගේ වයස, රැකියාව, අධ්‍යාපනය, පදිංචිය ආදිය වෙනස් වීම

- දිවා සුරැකුම් මධ්‍යස්ථාන
- විශ්‍රාමික නිවාස
- අන්තර්ජාලය මගින් දුරස්ථ උපාධි පාඨමාලා හැදෑරීම

v. සංජානනය හෙවත් තේරුම් ගන්නා ආකාරය වෙනස් වීම

පුද්ගලයන් යම්කිසි දෙයක්, කරුණක් හා සංකල්පයක් අර්ථ නිරූපණය කරන ආකාරය වෙනස් වීම

- ශාරීරික සුවතා මධ්‍යස්ථාන බිහි වීම
- රූපලාවණ්‍ය නිෂ්පාදන සඳහා ඇති නැඹුරුව

vi. දැනුම පදනම් කරගත් සංකල්ප

පර්යේෂණ හා අත්හදා බැලීම් මගින් නවතම භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම

- විවිධ පහසුකම් සහිත ජංගම දුරකථන
- පරිගණක දෘඩාංග
- රොබෝ යන්ත්‍ර

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 06

සනෝමා හෝටලය ප්‍රධාන නගරයක පිහිටා ඇත. හෝටලයක් හා ආපනශාලාවක් සඳහා අවශ්‍ය කෙරෙන උසස් තත්ත්වයේ ආහාරපාන නිෂ්පාදනය කර අලෙවි කරයි. එය නිතර -ම පාරිභෝගිකයන්ගෙන් පිරී පවතී. දිනපතා සවස ආහාර ද්‍රව්‍ය මිලදී ගැනීම සඳහා දිගු පෝලිමක් ඇත. එම හෝටලයෙන් ඉවත් කෙරෙන ඉඳුල් හා ඉඳුල් වතුර ඉවත් කිරීම පරිසරයට හානිදයක වූ බැවින් ඒවා භාවිත කොට සකස් කර ගත් ජීව වායු ඒකකයක් මගින් අවශ්‍ය විදුලි බලය ලබා ගනියි. මේ නිසා අලෙවිකරණ භාණ්ඩ හා සේවා සාධාරණ මිලකට ලබා දී හොඳ ලාභයක් උපයා ගැනීමට ද අයිතිකරුට හැකි වී ඇත.

(1) ඉහත සිද්ධිය හොඳින් කියවා හෝටලයේ අයිතිකරුගේ නිර්මාණශීලී අදහස හා නවෝත්පාදනය සඳහන් කරන්න.

(2) එමගින් ව්‍යවසායකයා ලබන ප්‍රතිලාභ මොනවා ද?

(3) ඔබ දන්නා නව භාණ්ඩ හෝ සේවා 10ක් ඇතුළත් ලැයිස්තුවක් පිළියෙල කරන්න.



ක්‍රියාකාරකම 07

ඔබ මෙම පාඩමේ දී උගත් නවෝත්පාදනය සිදුවිය හැකි ආකාර සඳහා නිදසුන් පහ බැගින් ලියන්න.

03. අවදනම් භාර ගැනීම

ව්‍යවසායකයා නවෝත්පාදනයේ යෙදෙන විට එහි අවදානමක් ඇත. එනම් එම නව නිපැයුම වෙළෙඳපොළේ සාර්ථක හෝ අසාර්ථක වීමට ඇති ඉඩ ප්‍රස්ථාවයි. ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන විට ද මෙවැනි අවදනමක් පවතී. එනම් එම ව්‍යාපාරය සාර්ථක වීමට හෝ නොවීමට තිබෙන සම්භාවිතාවයි. මෙම අවදනම මූල්‍ය අවදනමකි. ව්‍යාපාරය වෙනුවෙන් යොදන මුදල සඳහා ප්‍රමාණවත් ප්‍රතිලාභයක් ලැබේ ද යි නිශ්චිත ව කිව නොහැකි ය. අවදනමට ප්‍රධාන ම හේතුව අවිනිශ්චිතතාව යි.

නිදසුන් :-

ශ්‍රී ලංකා මහ බැංකුව විසින් අනුමත කර ඇති බැංකුවක මුදල් තැන්පත් කළ විට එම මුදල් ද පොළිය ද ලැබීම නිශ්චිත වේ. නමුත් විශ්වාසයක් නොමැති ස්ථානයක මුදල් යෙදවුවහොත් ආයෝජිත මුදල පවා ලැබීම අවිනිශ්චිත වේ.

අවදනම හා ප්‍රතිලාභය අතර සම්බන්ධතාව පහත දැක්වෙන අයුරින් දැක්විය හැකි ය.

අවදනම ඉහළ නම් ප්‍රතිලාභය ද ඉහළ වේ.
අවදනම පහළ නම් ප්‍රතිලාභය ද පහළ වේ.

සූදුකරුවන් මෙන් අධික තණ්හාවෙන් අවිනිශ්චිතතාව පිළිබඳ ව තක්සේරුවකින් තොර ව ඉහළ ප්‍රතිලාභ අපේක්ෂාවෙන් අධික අවදානමක් දැරීමට ව්‍යවසායකයා කැමැත්තක් නොදක්වයි. එසේ ම කිසිදු අවදානමක් නොදරා ලැබෙන අඩු ප්‍රතිලාභයෙන් පමණක් ව්‍යවසායකයන් සෑහීමකට පත්වන්නේ නැත. මෙහි දී ව්‍යවසායකයා අවදානම පිළිබඳ හොඳ ඇගයීමක් කර තමන්ට දැරිය හැකි අවදානමක් පමණක් භාර ගනියි.

04. අනාගත දැක්ම

අනාගත දැක්ම යනු අනාගතයේ දී සැබෑ කර ගැනීමට වෙර දරන සිහිනය යි. අප සෑම කෙනෙක් වෙත ම කිසියම් දර්ශනයක්, අනාගත දැක්මක් තිබීම වැදගත් ය. පාසල් ජීවිතයක් ගත කරන ඔබට ද අනාගත දැක්මක් තිබිය යුතු ය. අනාගතයේ ළඟා කර ගැනීමට අපේක්ෂිත තත්ත්වය ගැන අද දවසේ ඔබට අදහසක් තිබිය යුතු ය. ඔබ මීට පෙර දී ඉගෙන ගත් කතාවේ සුනිමල්ගේ චරිතය මතකයට නගා ගන්න. ඔහුගේ දැක්ම වූයේ වෙනස් දෙයක් කිරීම යි. මේ අනුව යම් යම් අරමුණු හා ඉලක්ක ගොඩනගා ගැනීම තුළින් අනාගතය සාර්ථක කර ගත හැකි ය.



රූපය 1.6

ව්‍යවසායකයා නිර්මාණශීලී චින්තනයක් සහිත නව වෙනසක් කිරීමට නිතර ම උත්සාහ දරන පුද්ගලයෙකි. තමා සහ තම ක්ෂේත්‍රය අනාගතයේ දී කුමන තත්ත්වයකට පත්වන්නේ ද යන්න වර්තමානයේ මනසින් දකියි. ඔහුගේ දැක්ම, තමාගේ හෝ තම ව්‍යාපාරයේ අනාගත සාර්ථකත්වය තුළින් වෙනසක් සමාජය තුළ ඇති කිරීම යි. පුද්ගලයාගේ හෝ ආයතනයේ දැක්ම මත අනෙකුත් සියලු ම කාර්ය දිශානුගත වේ.

05. පරිසර සංවේදී බව හා අවස්ථා හඳුනා ගැනීම

ව්‍යවසායකයන් තම පරිසරය පිළිබඳ නිතර අවදියෙන් සිටින පිරිසකි. ඒ අනුව පරිසරයේ සිදුවන වෙනස්කම් හඳුනා ගැනිමට හා ඒවාට නිසි ප්‍රතිචාර දැක්වීමට ඔවුහු සමත් වෙති. ඒවායින් ප්‍රතිලාභ අත්කර ගැනීමට ක්‍රියා කරති.

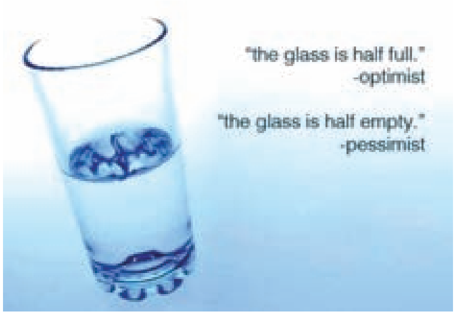
නිදසුන් ඃ-

කාන්තාවෝ විවිධ රැකියාවන්හි නිරත ව සිටිති. ඔවුන්ගේ කාර්ය බහුලත්වය තුළින් මතුවී තිබෙන අවස්ථා හඳුනා ගැනීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

06. සුභවාදී වීම

ව්‍යවසායකයා යමක් පිළිබඳ සිතන්නේත් යමක් කරන්නේත් සුභවාදී ආකල්ප ඇතිව ය. ඔහු සැමවිට ම ධනාත්මක ලෙස සිතයි. පසුගාමී අදහස් හා සෘණ ආකල්ප ඔහු තුළ ඇත්තේ ම නැත. ඔහු අනාගතය පිළිබඳ සොඳුරු සිතුවම් දකී. අසාර්ථකත්ව, පරාජ හා අභියෝග සුභවාදී ලෙස පිළිගනියි. යම් පුද්ගලයෙක් වීදුරුවෙහි අඩක් හිස් බව දකිද්දී සුභවාදී ව බලන පුද්ගලයා සැබැවින් ම එය අඩක් පිරී පවතින බව දකියි.



රූපය 1.7

07. ස්වකීය සාර්ථකත්වය තමා අනුව තීරණය වන බවට ඇති විශ්වාසය

ව්‍යවසායකයා තමා පිළිබඳ විශ්වාසයෙන් යුක්ත ව කටයුතු කරන්නෙකි. වාසනාව තමා වෙත පැමිණෙන තෙක් බලා නොසිට තම උත්සාහය තුළින් සාර්ථකත්වය කරා ළඟා විය හැකි බව ඔහු තදින් ම විශ්වාස කරයි. ඕනෑ ම අභියෝගයකට මුහුණ දීමේ පූර්ව සූදානමක් ඇති කර ගනී. තමාගේ ජයග්‍රහණ හෝ පරාජ තම කැපවීමේ ප්‍රමාණ මත ම සිදුවන බව ඔහු තරයේ විශ්වාස කරයි. තමාගේ දෛවය තමා මත ම රඳා පවතින බව විශ්වාස කරයි. තම සාර්ථකත්වය හෝ අසාර්ථකත්වය නොපෙනෙන බලවේගවලට භාර නොදෙයි.

මෑත කාලීන නිදසුනක් ලෙස ජෙසිකා කොක් නැමැති ගුවන් නියමුවරිය දැක්විය හැකි ය.

"මම දෑත අහිමි ව මෙලොව එළිය දුටු කෙනෙක්. ඉන් නොසැලී මට උපතින් ම හිමි ව තිබෙන දෙපා භාවිත කරමින් කළහැකි දේවල් ඉගෙනගැනීමට මා යොමු වුණා. මා කැපවීමෙන් ගුවන් යානා පැදවීමේ අභ්‍යාසයන්හි නිරත වුණා. අවසානයේ මගේ ඉලක්කය සපුරාලමින් සාර්ථක ගුවන් නියමුවරියක් වුණා."



රූපය 1.8 ජෙසිකා කොක්

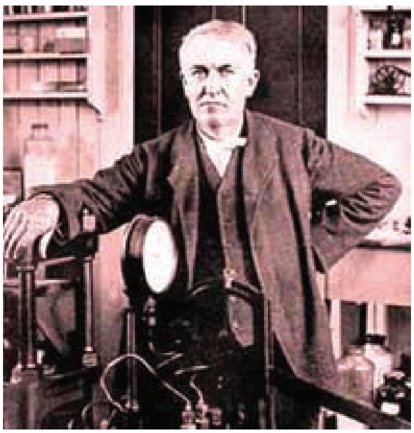
08. අසීරු අරමුණු ඉටු කර ගැනීම කෙරෙහි ඇති නැඹුරුව

ව්‍යවසායකයා තම අරමුණු ඉටු කර ගැනීම සඳහා තාත්වික ව කටයුතු කරයි. ඔහුගේ අරමුණු පැහැදිලි ය. තම ඉලක්ක ඉටු කර ගැනීමට ඍජු ව ක්‍රියා කරයි. පරාජයක් හෝ පසුබෑමක් ඇති වුව ද ඉන් නොසැලේ. කනස්සල්ලට පත් නොවේ. ඕනෑම ව්‍යවසායකයෙකුගේ සාර්ථකත්වය පසුපස පරාජය, බිඳ වැටීම්, පසුතැවිලි තිබිය හැකි ය. ඒවා සාමාන්‍ය දෑ ලෙස සලකමින් අත්දැකීම් කොටගෙන කෙතරම් අසීරු අරමුණක් වුව ද ඉටු කර ගැනීමට උනන්දුවෙන් ක්‍රියා කිරීම ව්‍යවසායකයාගේ දැකිය හැකි සුවිශේෂි වූ ගති ලක්ෂණයකි.

තෝමස් අල්වා එඩිසන් නැමැති විද්‍යාඥයාගේ පහත දක්වෙන ප්‍රකාශය කියවන්න. අසීරු අරමුණු ඉටු කර ගැනීමේ දී ව්‍යවසායකයා ක්‍රියාකරන ආකාරය පිළිබඳ ව අවබෝධ කර ගන්න.

මම අසාර්ථක නොවූවෙමි. නමුත් විදුලි බුබුල ක්‍රියා විරහිත විය හැකි අවස්ථා නවසිය අනූනවයක් හඳුනා ගත්තෙමි.

තෝමස් අල්වා එඩිසන්



රූපය 1.9

"I have not failed,
I've just fo 9
ways hat tl otwil n
work"

Thomas A. Edison.

09. ස්වාධීනත්වය

ව්‍යවසායකයෝ ස්වයං පාලනයකින් යුක්ත වෙති. සෑම විටම නිදහස් මත දැරීමට කැමැත්තක් දක්වති. ඔවුහු තමාගේ ම ස්වාමියා වීමට ප්‍රිය කරති. තමාගේ අභිමතය පරිදි වැඩ කිරීමට, තීරණ ගැනීමට අවශ්‍ය නිදහස ව්‍යවසායකයා අපේක්ෂා කරයි. අනෙකුත් අයගේ අදහස්වලට ගරු කරමින් ඒවා පිළිගත්ත ද සිය තීරණවලට එළඹීමේදී නිදහස් ව සිතීමට ඔහු ප්‍රිය කරයි. තමාගේ ගමන් මග, ගමනාන්තය තමා විසින් ම තීරණ කිරීමට හා පාලනය කිරීමට ඔහුට හැකියාවක් ඇත.

10. නම්‍යශීලීත්වය



රූපය 1.10

නම්‍යශීලිත්වය යන්නෙන් අදහස් වනුයේ පරිසරයේ වෙනස්වීම්වලට උචිත වන පරිදි අනුගත වීමට ඇති හැකියාවයි. ව්‍යවසායකයන් පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස්වීම්වලට අනුකූල ව වෙනස්වීමට සූදානම් ය. පාරිසරික වෙනස්වීම් අනුව ඔහුගේ ගමන් මග හැඩගස්වා ගනී.

ඇතැම් පුද්ගලයන් දැඩි ප්‍රතිපත්ති අනුගමනය කරනවා ඔබ දැක ඇත. ඔවුන් තමන් ගත් තීරණ, තමන්ගේ ගති පැවතුම් හා එළඹ ගත් මතිමතාන්තර වෙනස් කිරීමට අකමැති ය. සමහරුන් ජීවත් වන්නේ අතීතයේ ය. සිදුවූ දේවල් අමතක කොට එළඹෙන තත්ත්වයන්ට මුහුණ දීමට අසමත් ය. ව්‍යවසායකයන් මෙලෙස දැඩි ලෙස කටයුතු කළහොත් මොහොතින් මොහොත වෙනස් වන පරිසරය තුළ ඔහු කරන කියන කටයුතු සාර්ථක කරගත නොහැකි ය.

නිදසුන් ඃ-

ගනුදෙනුකරුවන් පෝලිම්වල කල්ගත කිරීමට අකමැති බවත් ක්ෂණික ව ස්වකීය කාර්යයන් ඉටුකර ගැනීමේ අපේක්ෂාවෙන් සිටින බවත් වටහාගත් ව්‍යවසායකයෝ ස්වයං සේවා වෙළෙඳසැල්, අන්තර්ජාල වෙළෙඳසැල්, විද්‍යුත් ගෙවීම් වැනි නවෝත්පාදන හඳුන්වා දී තිබීම.

ඉහත දී ඔබ අධ්‍යයනය කරනු ලැබුවේ ව්‍යවසායකයන්ගේ මූලික ගති ලක්ෂණ පිළිබඳ ව ය. එසේ වුව ද ව්‍යවසායකයන් තුළ පොදුවේ දක්නට ලැබෙන ගති ලක්ෂණ ද වේ. ඒවායින් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- කැපවීම
- සාමාන්‍ය වැටහීම
- ස්වයං පෙළඹීම
- ආත්ම විශ්වාසය
- තොරතුරු සොයා බැලීම
- දැඩි ආශාව

කැපවීම

ව්‍යවසායකයා තම කාර්යභාරය ඉටු කිරීමේදී උපරිම කැපවීමකින් කටයුතු කරයි. පෞද්ගලික අපේක්ෂා පසෙකලා තම අරමුණ කරා ගමන් කිරීමට ඔහුට හැකියාව ඇත.

සාමාන්‍ය වැටහීම

පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස්වීම්වල බලපෑම් ඉවෙන් මෙන් ක්ෂණික ව දැනගැනීමේ හැකියාව සාමාන්‍ය වැටහීම ලෙස හැඳින්විය හැකි ය. මෙම හැකියාව තම ව්‍යාපාර කටයුතු සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා යොදා ගනී.



රූපය 1.10

ස්වයං පෙළඹවීම

ව්‍යවසායකයාට තම කාර්ය වෙත යොමුවීමට හෝ කාර්ය ඉටුකරලීමට තවත් අයෙකුගේ යොමු කිරීමක් අවශ්‍ය නොවේ. සාර්ථකත්ව මගින් මෙන් ම අසාර්ථකත්ව මගින් වුවද අරමුණු ළඟා කර ගැනීම සඳහා තමා තුළින් ම පෙළඹවීමක් ඇති වේ.

ආත්ම විශ්වාසය

ව්‍යවසායකයා තුළ තමා විසින් ඉටුකරන කාර්ය පිළිබඳ ව ඉතා හොඳ විශ්වාසයක් පවතී. තමාට යා හැකි දුර මෙන් ම තම හැකියා පිළිබඳ ව ද ඔහු මනා අවබෝධයකින් කටයුතු කරයි. එම නිසා තම කාර්යභාරය අවශ්‍ය ඉලක්ක කරා ගෙන යාමට හැකි නිවැරදි මාවත තෝරා ගැනීමට ඔහු විශ්වාසයෙන් ක්‍රියා කරයි. අන් අය මත නොරැඳී තමා ගැන විශ්වාස කරයි. ස්වකීය ශක්තිය හා දුර්වලතා හඳුනාගෙන තමා, තමාගේ ස්වාමියා ලෙස සලකයි.

තොරතුරු සොයා බැලීම

ව්‍යවසායකයා තම ව්‍යාපාරයේ සහ ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ මෙන් ම පරිසරයේ ඇතිවන්නා වූ නව සිදුවීම් හා වෙනස් වීම් පිළිබඳ ව සෑමවිට ම අවධානයෙන් පසුවන්නෙකි. ඒ වෙනස් වීම් තුළින් ලබා ගන්නා තොරතුරු තම ඉලක්ක සපුරා ගැනීමට උපකාර කර ගනී. මේ සඳහා ඔහු සතු ව හොඳ ජාල සම්බන්ධතාවක් පවතී.

දැඩි ආශාව

සෑම ව්‍යවසායකයෙක් සතු ව ම ඇත්තේ අරමුණු ඉටු කර ගැනීමේ දැඩි ආශාව යි. ඔහු එම ආශාව සපුරා ගැනීමට වෙහෙස වී ක්‍රියා කරයි.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 08

රූපවාහිනියේ "දිරිමත් මිනිස්සු" නම් වැඩසටහනට සහභාගී වූ සමිත් දිවාරත්න මහතා එහි නිවේදිකාව වූ සසිනි සාරංගා මහත්මිය සමග කළ සම්මුඛ සාකච්ඡාවක කොටසක් පහත දැක්වේ.

සසිනි : සමිත්, ඔබ දිරිමත් මිනිසෙක්. ඔබ ආ ගමන්මග දෙස ආපසු හැරී බැලුවොත්.......?

සමිත් : මගේ ගම පදියපැලැල්ල. බාල කාලේ සිට ම මම මගේ විවේක කාලය කුමක් හෝ ප්‍රයෝජනවත් දෙයකට යොදවන්න පුරුදු වී සිටියා. සුරතල් මසුන් ඇති කිරීම මම විනෝදෙට කළ දෙයක් වුණත් යහළුවන්, අසල්වාසීන් මගෙන් සුරතල් මසුන් මිලදී ගැනීමට පුරුදු වී සිටියා. ඒ ලැබුණ ආදායමෙන් මම තවත් සුරතල් මසුන් මිල දී ගනිමින් තව තවත් මාළු බෝ කරමින් ටැංකි නිර්මාණයටත් යොමු වුණා.

සසිනි : ඔබගේ අධ්‍යාපනය ගැන....?

සමිත් : මට උසස් පෙළ සමත් වීමෙන් අනතුරුව පෞද්ගලික ආයතනයක රැකියාවක් කරන්නට අවස්ථාව ලැබුණා. මේ අතරතුර අභිජනන මධ්‍යස්ථානවලින් තොග වශයෙන් සුරතල් මසුන් මිලදී ගෙන මේ ව්‍යාපාරය දියුණු කර ගන්න මම කල්පනා කළා. ජලජීවී වගාව ගැන පාඨමාලාවක් හදාරා මගේ දැනුමට තවත් බොහෝ දේ එක් කර ගැනීමට කටයුතු කළා. එම පාඨමාලාව මගේ ව්‍යාපාරය තවත් වැඩිදියුණු කරගන්න බොහෝ ප්‍රයෝජනවත් වුණා.

සසිනි : ව්‍යාපාරයේ දියුණුව ගැන යමක් කිව්වොත්....

සමිත් : මේ අතරේ මට දකුණු පළාතට ස්ථාන මාරුවක් ලැබී එහි යාමට සිදුවීම නිසා මගේ පදිංචියත් වෙනස් කරන්නට වුණා. මම පදිංචි නගරයේ විසිතුරු මසුන් සඳහා හොඳ ඉල්ලුමක් තිබෙන බව මට වැටහුණා. ඒත් ඒ සඳහා ව්‍යාපාර ස්ථාන ගොඩනැගී තිබුණේ නැහැ. මට විසිතුරු මසුන් සහිත ටැංකි සඳහා ඉහළ ඉල්ලුමක් ගලා ගෙන ආවා. ඒ අනුව මම නගරයේ කුලී පදනමට ගත් ව්‍යාපාර ස්ථානයක සුරතල් මසුන් සහිත අලංකාර ටැංකි නිෂ්පාදනය කොට අලෙවිකිරීම ආරම්භ කළා. ඒ විදියටයි රුහුණු ඇක්වේරියම් ආයතනය බිහිවුණේ

සසිනි : අලුත් පරපුරට ආදර්ශයක් !. දෙමාපියන් සහෝදරියන් හැරුණු විට ඔබගේ ගමන් මගට උදව් කළේ කවුරුන්ද ?

සමිත් : රජයේ විවිධ ආයතන දැනුම වගේ ම මූල්‍යමය ණය ආධාරත් ලබා දුන්නා."

සසිනි : රැකියාව කරන ගමන් ඔබ තවත් ව්‍යාපාරයක නිරත වෙනවා. කොහොමද මේ සඳහා කාලය සොයා ගන්නේ ?

සමිත් : මම කම්මැලි කෙනෙක් නෙමෙයි. ඒ වගේ ම මගේ සේවක මණ්ඩලයත් කැපවීමෙන් කටයුතු කරනවා. රැකියාවේ වැඩ කටයුතු අවසන් වෙලා ගෙදරදොර කටයුතුවලටත් සහයෝගය දීලා විවේක කාලයේ දී නිෂ්පාදන කටයුතුවල යෙදෙනවා. මගේ ම සැලසුම් යටතේ මේ දේවල් සිදුවන්නේ.

සසිනි : අභියෝග හමුවේ ජීවිතය ජයගත් කෙනෙක් ලෙස ඔබගේ අනාගත සැලසුම් මොනවාදැයි අපට පැවසුවොත්.......

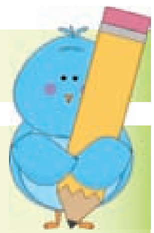
සමිත් : *සුරතල් මසුන් සඳහා ජාත්‍යන්තර වෙළඳපොලේ ඉහළ ඉල්ලුමක් තිබෙනවා. මගේ අනාගත සැලසුම මෙම ඉල්ලුම සපුරාලීමට යොමුවීම.*

අපේ නගරයේ තිබෙන තවත් ව්‍යාපාරික අවස්ථාවක් තමයි ඉදිකිරීමේ කටයුතු සඳහා වීදුරු අලෙවිසැලක් නොමැතිකම. එය සපුරාලීමට මගේ ආසාවක් තිබෙනවා.

නව සුරතල් මසුන් අභිජනනය කිරීමේ මධ්‍යස්ථානයක් ලෙස මගේ ව්‍යාපාරයේ එක් කොටසක් දියුණු කිරීමට අදහසක් තිබෙනවා.

ඉහත රූපවාහිනී සංවාදයේ උපුටා ගත් කොටස අධ්‍යයනය කර සමිත් දිවාරත්න මහතාගේ කථාවෙන් ඉස්මතු වන ව්‍යවසායකත්ව ගති ලක්ෂණ දක්වා මෙම සාකච්ඡාව ඇසුරින් ඒවා හඳුනාගත් ආකාරය පැහැදිලි කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.



01. " ව්‍යවසායකත්වය " යන්න කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

02. දී ඇති පැහැදිලි කිරීමට වඩාත් ගැළපෙන ගති ලක්ෂණය නම් කරන්න.

    ගැටලු හා අවස්ථා දෙස බලා ඒවාට විසඳුම් ලෙස නව අදහස් සංවර්ධනය කිරීමට ඇති හැකියාව

    පුද්ගලයන්ගේ නිර්මාණශීලී අදහස් ප්‍රයෝජනවත් දෙයකට පරිවර්තනය කිරීම

    පරිසරයේ වෙනස්වීම්වලට උචිත වන පරිදි අනුගාමී වීමට ඇති හැකියාව

03. ව්‍යවසායකයා සැම විට ම අවදානම හා ප්‍රතිලාභ පිළිබඳ සැලකිල්ලක් දක්වයි. එම අවදානම හා ප්‍රතිලාභ අතර ඇති සම්බන්ධය දක්වන්න.

04. නවෝත්පාදනය සඳහා පදනම් වන මූලාශ්‍රයන් 3ක් නම් කරන්න.

05. ව්‍යවසායකයෙකු තුළ දැකිය හැකි ගති ලක්ෂණ 6ක් නම් කරන්න.

06. පුද්ගලයෙකු සතු නිර්මාණශීලිත්වය තව දුරටත් වර්ධනය කර ගත හැකි ආකාර 2ක් සඳහන් කරන්න.

07. නිර්මාණශීලිත්වය හා නවෝත්පාදනය අතර ඇති සම්බන්ධතාව පැහැදිලි කරන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

2 ව්‍යවසායකත්වය හා ව්‍යාපාර අතර අන්‍යෝන්‍ය සම්බන්ධතාව



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

2.1 ව්‍යාපාර හා ව්‍යාපාරිකයා හැඳින්වීම
2.2 අවශ්‍යතා හා වුවමනා
2.3 ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ
2.4 ව්‍යවසායකයා සහ ව්‍යාපාරිකයා අතර සමානකම්
2.5 ව්‍යවසායකයා සහ ව්‍යාපාරිකයා අතර වෙනස්කම්
2.6 ව්‍යවසායක වර්ග
- ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයෝ
- සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ
- අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයෝ

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 01

ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ ව මෙන් ම ව්‍යාපාර පිළිබඳ ව ද ඔබ සතු ව ඇති අවබෝධය පහත සඳහන් පිරික්සුම් ලැයිස්තුවට පිළිතුරු සපයා පරීක්ෂා කර ගත හැකි ය. ඒ සඳහා පහත දී ඇති ප්‍රකාශ කියවා එකඟ වේ / එකඟ නොවේ / නිශ්චිත ව කිව නොහැක යන තීරු තුළ ඔබේ පිළිතුරට ✓ ලකුණ යොදන්න.

අනු අංක	ප්‍රකාශය	එකඟ වේ	එකඟ නොවේ	නිශ්චිතව කිව නොහැක
1	ව්‍යාපාර කටයුතුවල නියැලීම සම්බන්ධ ව අවදානමක් ඇත.			
2	සංවිධානවල කටයුතු කරන සේවකයන්ට ද ව්‍යවසායකයන් මෙන් කටයුතු කළ හැකි ය.			
3	ව්‍යවසායකයන් නවෝත්පාදන බිහි කිරීම ඔස්සේ මිනිස් අවශ්‍යතා සපුරාලනු ලැබේ.			
4	මිනිස් අවශ්‍යතා තෘප්තිමත් වන්නේ භාණ්ඩ හා සේවා පරිභෝජනය කිරීමෙනි.			
5	ව්‍යාපාරිකයන් ව්‍යවසායකයන් ලෙස ද හැඳින්විය හැකි ය.			
6	ව්‍යාපාර කටයුතු ලාභ ඉපයීමේ පරමාර්ථයෙන් සිදු වේ.			
7	ගනුදෙනු සිදු වීම ව්‍යාපාරවල ලක්ෂණයකි.			
8	ලාභ අපේක්ෂාවෙන් තොර ව ද ව්‍යාපාර කටයුතුවල නියැලිය හැකි ය.			
9	ව්‍යවසායකයන් නිෂ්පාදනය කරන භාණ්ඩ හා සේවා විකිණීම ව්‍යාපාරවල කාර්ය භාරයකි.			
10	ව්‍යාපාර නොමිලේ සේවා සපයනු නොලැබේ.			

ඔබගේ පිළිතුරුවල වැරදි නිවැරදි බව මෙම පාඩම අධ්‍යයනය කිරීමෙන් පසු පරීක්ෂා කර බලන්න.

2.1 ව්‍යාපාර හා ව්‍යාපාරිකයා හැඳින්වීම

ව්‍යාපාර යනු ඔබට අමුතුවෙන් පැහැදිලි කළ යුතු දෙයක් නොවේ. එයට හේතුව වනුයේ අප ව්‍යාපාර සමග නිරන්තර ව ගනුදෙනු කරන බැවිනි. අපගේ දෛනික අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරා ගැනීම සඳහා අප කොතරම් භාණ්ඩ හා සේවා ප්‍රමාණයක් පහත දැක්වෙන අවස්ථාවල පරිභෝජනය කරන්නේ ද යන්න සිතා බලන්න.

නිදසුන් :-

උදෑසන මුහුණ කට සේදීම

තේ පානය කිරීම

දෛනික ව ආහාර සැකසීම

රූපවාහිනිය ඹැරඹී

රැකියාවට හෝ පාසලට යාමට සූදානම් වීම

මෙවැනි කටයුතු සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා රාශියක් අප පරිහරණය කළ යුතු ය. විවිධ ආයතන හෝ පුද්ගලයන් නිපදවන භාණ්ඩ හා සේවා මිනිසා ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටුකර ගැනීමට සැලැස්වීම දක්වා කොපමණ සංකීර්ණ ක්‍රියාවලියක් සිදු වේ ද යන්න සිතා බලන්න. මෙලෙස භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම හා බෙදහැරීම ඇතුළත් සියලු කටයුතු සිදු කරනුයේ ව්‍යාපාර විසින් ය. දැන් අපට ව්‍යාපාර යනු කුමක් ද යි හඳුනාගත හැකි ය.

ව්‍යාපාර යනු මිනිස් අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම, බෙදහැරීම හා සම්බන්ධ වූ සියලු ම කටයුතු ය. මෙම කටයුතුවල නියැලි පුද්ගලයන් ව්‍යාපාරිකයන් ලෙස සැලකිය හැකි ය.

2.2 අවශ්‍යතා හා වුවමනා

මිනිසාගේ ජීවිතය පවත්වා ගෙන යාමට අනිවාර්යයෙන් ම සපුරා ගත යුතු දෑ **අවශ්‍යතා** ලෙස සැලකේ. මිනිසාගේ අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමේ විවිධ ස්වරූප **වුවමනා** ලෙස සැලකේ. සෑම වුවමනාවක් ම අවශ්‍යතාවක් මත බිහි වී ඇත. ඒ අනුව වුවමනා පිරිමසා ගැනීම තුළින් අවශ්‍යතා ඉටුවන බව සැලකිය හැකි ය.

අවශ්‍යතා හා වුවමනා අතර වෙනස්කම්

අවශ්‍යතා	වුවමනා
1. මූලික ව පැන නගියි.	අවශ්‍යතාව මතු වූ පසු දෙවනු ව පැන නගියි.
2. සීමිත ය.	එක් අවශ්‍යතාවක් ඉටුකර ගැනීමට වුවමනා රාශියක් ඇත.
3. සියලු දෙනාට ම පොදු ය.	එක් එක් අයගේ පෞද්ගලිකත්වය අනුව වුවමනා විවිධ වේ.
4. උත්පත්තියත් සමග ඇති වේ.	පුද්ගලයන්ට අවශ්‍ය පරිදි ව්‍යවසායකයන් හෝ ව්‍යාපාරිකයන් නිර්මාණය කරයි.

අවශ්‍යතා හා වුවමනා පිළිබඳ ව ඉගෙනගත් ඔබ ඒ සමග බැඳී පවතින භාණ්ඩ හා සේවා පිළිබඳ ව අවබෝධය ලබා ගැනීම වැදගත් වේ. භාණ්ඩ හා සේවා යනු මිනිසාගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලන ඕනෑ ම දෙයකි.

පහත වගුව ඇසුරින් භාණ්ඩ හා සේවාවල ඇති සුවිශේෂී ලක්ෂණ කිහිපයක් හඳුනා ගනිමු.

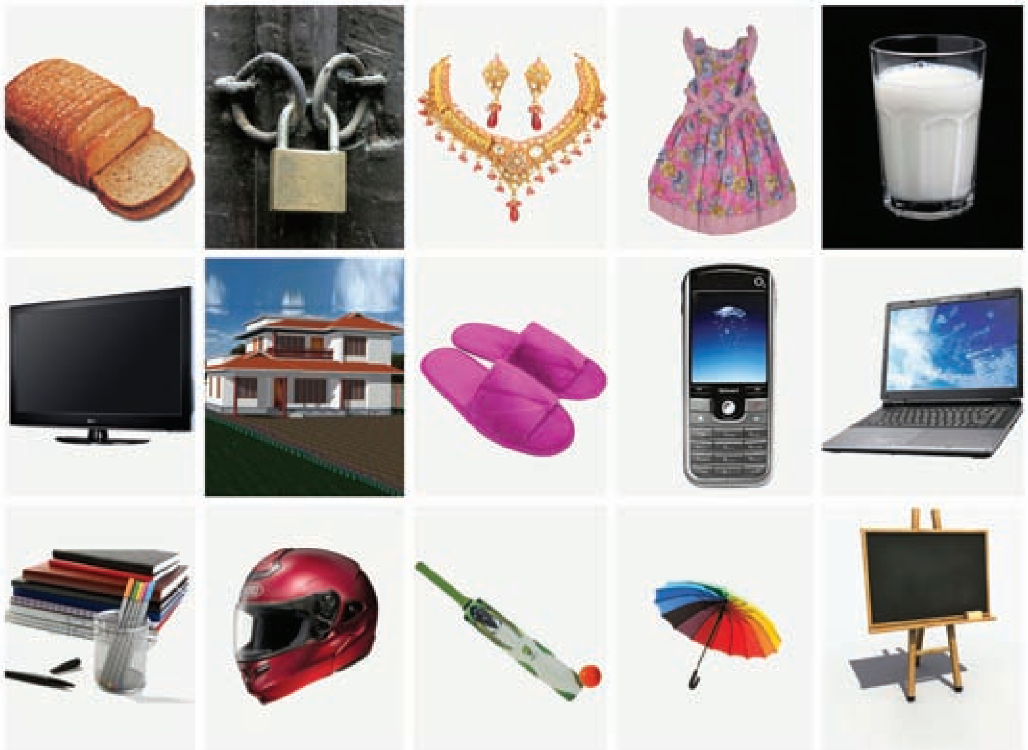
භාණ්ඩ	සේවා
ස්පෘශ්‍ය වේ. එබැවින් භෞතික පැවැත්මක් ඇත.	අස්පෘශ්‍ය වේ. එබැවින් භෞතික පැවැත්මක් නැත.
ගබඩා කළ හැකි ය.	ගබඩා කළ නොහැකි ය.
සමජාතීය බව ආරක්ෂා කළ හැකි ය.	සමජාතීය බව ආරක්ෂා කළ නොහැකි ය. සපයන පුද්ගලයාගෙන් පුද්ගලයාටත් අවස්ථාවෙන් අවස්ථාවටත් වෙනස් වේ.
පාරිභෝගිකයා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියට අත්‍යාවශ්‍ය නොවේ.	බොහෝ විට පාරිභෝගිකයා නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ කොටසකි.
සපයන්නාගෙන් වෙන් කළ හැකි ය.	සපයන්නාගෙන් වෙන් කළ නොහැකි ය.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 02

පහත සඳහන් පින්තූර නිරීක්ෂණය කරන්න.



ඉහත පින්තූරවල දැක්වෙන එක් එක් අයිතම පහත දැක්වෙන කුමන අවශ්‍යතා ඉටු කරන්නේ ද යි සඳහන් කරන්න. එක් නිදසුනක් ඔබට සපයා ඇත.

අවශ්‍යතාව	අවශ්‍යතාව ඉටුකර ගතහැකි අයිතම (යම් භාණ්ඩයකින් අවශ්‍යතා කිහිපයක් වුව ද ඉටුකළ හැකි ය.)
ආහාර	පාන් ගෙඩිය, කිරි වීදුරුව
නිවාස	....
ඇඳුම් පැළඳුම්	....
ආරක්ෂාව	....
අධ්‍යාපනය	....
විනෝදාංශ	....
සන්නිවේදනය	....

2.3 ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ

ව්‍යාපාර පිළිබඳ ව ඔබගේ අවබෝධය තව දුරටත් පුළුල් කර ගැනීම සඳහා ව්‍යාපාරවල පවත්නා ගති ලක්ෂණ කිහිපයක් විමසා බලමු

ගති ලක්ෂණ		පැහැදිලි කිරීම
ව්‍යාපාරයේ සම්පත් ගනුදෙනුවල යෙදවීම	→	සෑම ව්‍යාපාරයක් විසින් ම භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය කිරීම හෝ මිලදී ගැනීම සහ විකිණීම යන කටයුතුවල නිරත වේ.
ගනුදෙනු අඛණ්ඩ ව සිදුවීම.	→	බොහෝ විට ව්‍යාපාරවල සිදුවන ගනුදෙනු එක් ගනුදෙනුවකින් හෝ කිහිපයකින් අවසන් නොවී නැවත නැවත සිදු වේ.
අරමුණක් පැවතීම	→	ලාභ අරමුණු කරගත් මෙන් ම ලාභ අරමුණු කර නොගත් ව්‍යාපාර ද පවතී.
අවදනමක් පැවතීම	→	ව්‍යාපාර කටයුතුවලින් ලාභ මෙන් ම පාඩු ද සිදුවිය හැකි ය. මෙම අවිනිශ්චිතතාවට ව්‍යාපාරවලට මුහුණ දීමට සිදු වේ.
මූල්‍යමය ගනුදෙනු සැලකිල්ලට ගැනීම	→	භාණ්ඩ විකිණීමේ දී හෝ මිලදී ගැනීමේ දී වටිනාකම ප්‍රකාශ කරනුයේ මිල මගිනි.
ආර්ථික කටයුත්තක් වීම	→	භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය හෝ බෙදහැරීම සඳහා සීමා සහිත වූ සම්පත් භාවිත කිරීම නිසා ද මිල මත ගනුදෙනු කිරීම නිසා ද මෙය ආර්ථික කටයුත්තක් ලෙස සැලකේ.

නොමිලේ බෙද හැරීම සඳහා ය.

2.4 ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා අතර සමානකම්

ව්‍යාපාර කටයුතු ව්‍යාපාරිකයන් මෙන් ම ව්‍යවසායකයන් විසින් ද සිදු කරනු ලැබේ. මෙම දෙපාර්ශ්වය අතර පහත දැක්වෙන සමානකම් දැකිය හැකි ය.



රූපය 2.1

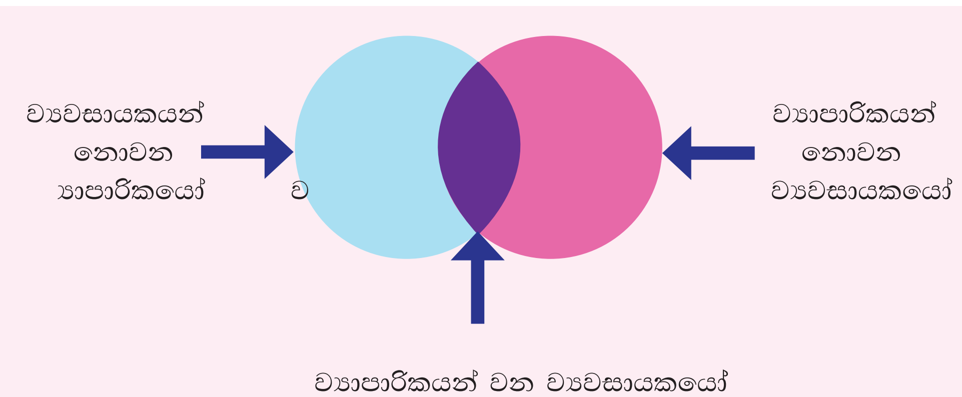
- ආර්ථික කටයුත්තක යෙදීම
- අවදානමකට මුහුණ දීම
- ගනුදෙනුවල නිරත වීම
- සම්පත් භාවිත කිරීම
- නිෂ්පාදනය, මිලදී ගැනීම හා විකිණීම සම්බන්ධ තීරණ ගැනීම
- තරගයට මුහුණ දීම
- පැවැත්ම ගැන සිතීම
- ස්වයං පෙළඹවීමක් තිබීම



රූපය 2.2

2.5 ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා අතර වෙනස්කම්

සෑම ව්‍යාපාරිකයෙකු ම ව්‍යවසායකයෙකු වන්නේ නැත. එසේ ම සෑම ව්‍යවසායකයෙකු ම ව්‍යාපාරිකයෙකු ද නොවේ. මෙම සම්බන්ධතාව පහත දැක්වෙන වෙන් රූපය මගින් අවබෝධ කරගන්න.



රූපය 2.3

පහත ඉදිරිපත් කර ඇත්තේ ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා එකිනෙකාගෙන් වෙනස් වන ආකාරය යි. මෙම දෙපාර්ශ්වය වෙනස්වන ලක්ෂණ හොඳින් අවබෝධ කරගන්න.

ව්‍යාපාරිකයා	ව්‍යවසායකයා
ව්‍යාපාර කටයුතුවල යෙදෙන්නේ ගතානුගතික හා සම්ප්‍රදායික ක්‍රමයකට ය. **නිදසුන් :-** බොහෝ සම්ප්‍රදායික සිල්ලර වෙළෙඳ ව්‍යාපාර	පරිසරයේ වෙනස්කම් සැලකිල්ලට ගනිමින් නිර්මාණශීලී නවෝත්පාදන පදනම් කරගෙන ව්‍යාපාර කටයුතු මෙහෙයවයි. **නිදසුන් :-** සුපිරි වෙළෙඳසැල්
අවදානම භාර ගැනීමට එතරම් කැමැත්තක් නොදක්වයි. **නිදසුන් :-** ව්‍යාපාරය පුළුල් කරගැනීමට උනන්දු නොවීම	අවදානම හොඳින් තක්සේරුකර දැරිය හැකි අවදානම් භාර ගනියි. **නිදසුන් :-** නව ආයෝජන ඔස්සේ ව්‍යාපාරය පුළුල් කිරීම නව වෙළෙඳපළට ප්‍රවිශ්ට වීම
තරගයට මුහුණ දීමට එතරම් කැමැත්තක් නොදක්වයි. **නිදසුන් :-** වෙනත් ව්‍යාපාර බිහිවීම පිළිබඳ ව ඇති අකමැත්ත ආනයනික භාණ්ඩ කෙරෙහි ඇති බිය	තරගය කැමැත්තෙන් සොයා යයි. **නිදසුන් :-** තරගය අභියෝගයක් කොට ගනී.
පවතින සම්පත්වලින් වුව ද උපරිම ප්‍රයෝජන නොගැනීම **නිදසුන් :-** ගොඩනැගිලි, යාන වාහන, යන්ත්‍ර සූත්‍ර, අමු ද්‍රව්‍ය ඉතා අවම මට්ටමින් ප්‍රයෝජනයට ගැනීම	පවතින සම්පත් අවශ්‍යතාවලට අනුව උපරිම ලෙස ප්‍රයෝජනයට ගැනීම **නිදසුන් :-** තිබෙන සීමිත සම්පත් උපරිම අයුරින් ප්‍රයෝජනයට ගැනීම අපතේ යන ද්‍රව්‍යවලින් අතුරු නිෂ්පාදන බිහි කිරීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ගතානුගතිකව ගැටලු විසඳීමට උත්සාහ ගැනීම **නිදසුන් :-** ගනුදෙනුකරු පැමිණි විට විකිණීම දැනට තිබෙන භාණ්ඩ හා සේවා පමණක් විකිණීම	ගැටලු නිර්මාණශීලී ව විසඳයි. **නිදසුන් :-** ගනුදෙනුකරු සොයා ගොස් විකිණීම පාරිභෝගිකයාගේ සැඟවුණු අවශ්‍යතාවලට ගැළපෙන ලෙස භාණ්ඩ හා සේවා නිෂ්පාදනය
ඉතා ආසන්න ඉලක්ක ඇති කර ගැනීම **නිදසුන් :-** ඉක්මන් ලාභ ලැබීම භාණ්ඩ කෙසේ හෝ විකිණීම	දිගුකාලීන දැක්මක් සහිත ව දූරදර්ශී ව ඉලක්ක පිහිටුවා ගැනීම **නිදසුන් :-** වෙළෙඳපළේ දිගුකලක් රැඳී සිටීම පාරිභෝගිකයා නැවත ආයතනයට ගෙන්වා ගැනීමට කටයුතු කිරීම
ව්‍යාපාරය තිබෙන තත්ත්වයෙන් ම පවත්වා ගැනීමෙන් සෑහිමට පත්වේ. **නිදසුන් :-** පදික වෙළෙඳාම සම්ප්‍රදායික සිල්ලර වෙළෙඳම	ව්‍යාපාරය දිනෙන් දින පුළුල් කර ගනියි. පවතින තත්ත්වය ගැන සෑහීමට පත් නොවේ. **නිදසුන් :-** නව වෙළෙඳපළ සොයා යාම අපනයනකරුවෙක් බවට පත් වීම

සමස්තයක් ලෙස ඉහත දැක්වූ තොරතුරු අනුව ව්‍යවසායකයන්ට ව්‍යාපාරිකයන්ට වඩා සාර්ථක වීමේ හැකියාවක් ඇති බව නිගමනය කළ හැකි ය.

2.6 ව්‍යවසායක වර්ග

ප්‍රධාන වශයෙන් වර්ග තුනක් හඳුනා ගැනීමට පුළුවන.

ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයෝ

සාමාන්‍යයෙන් ලාභ අපේක්ෂාවෙන් ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරතවන ව්‍යවසායකයෝ ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයන් ලෙස හැඳින්වෙති.

නිදසුන් :-

සිල්ලර වෙළෙඳ ව්‍යාපාරිකයා

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ

සමාජයේ ප්‍රශ්නවලට නිර්මාණාත්මක ව විසඳුම් ඉදිරිපත් කරන පුද්ගලයෝ සමාජයීය ව්‍යවසායකයන් ලෙස හැඳින්වෙති.

අද සමාජය ප්‍රශ්න රාශියකට මුහුණ දී තිබේ. වසංගත රෝග පැතිර යාම, පෝෂණ ගැටලු, නූගත් කම, මත් ද්‍රව්‍ය භාවිතය, දුගීබව යන ගැටලු ඉන් කිහිපයකි. මෙම ගැටලු නිර්මාණශීලී ව විසඳීමට උත්සාහ කරන පුද්ගලයෝ සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ වෙති.

නිදසුන් ඃ-

ග්‍රාමීන් ණය යෝජනා ක්‍රමය
වසංගත රෝග මර්දන වැඩ පිළිවෙළ හඳුන්වා දීම

සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ මෙම ප්‍රශ්නවලට විසඳුම් ඉදිරිපත් කර සමාජ පරිවර්තනයක් කිරීමට ඉදිරිපත් වෙති. මෙය ප්‍රාදේශීය, ජාතික හා අන්තර්ජාතික වශයෙන් ක්‍රියාත්මක වනු දැකිය හැකි ය. ලෝක ප්‍රසිද්ධ සමාජයීය ව්‍යවසායකයෝ බොහෝ වෙති.

නිදසුන් ඃ-

මහත්මා ගාන්ධි තුමා, මාරි කියුරි මැතිනිය, මහාචාර්ය මොහොමඩ් යූනුස්

ජාතික වශයෙන් ද ප්‍රසිද්ධ වී සිටින සමාජයීය ව්‍යවසයකයෝ බොහෝ වෙති.

නිදසුන් ඃ-

සී. ඩබ්ලිව්. ඩබ්ලිව්. කන්නන්ගර මැතිතුමා

අභ්‍යන්තරික (ආයතනික) ව්‍යවසායකයෝ

මෑත අවධියේ බෙහෙවින් අවධානයට ලක් වී ඇති ව්‍යවසායක පිරිසක් වනුයේ අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයන් ය. මෙම ව්‍යවසායකයන් දැකිය හැකි වන්නේ ආයතන තුළ සේවයේ නියුතු පුද්ගලයන් අතර ය.

ආයතන තුළ ඉහළ තනතුරු දරන එමෙන් ම ව්‍යවසායකත්ව ගුණාංග ඇති පුද්ගලයෝ අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයන් ලෙස සැලකෙති. ඔවුහු තම ආයතන අන් ආයතනවලට ආදර්ශ ලබා දෙන ආකාරයට වෙනස් කරති.

නිදසුන් ඃ-

ගුණාත්ව සම්මාන හිමි කර ගත් රජයේ ආයතනවල ප්‍රධානීන්
ඵලදායිතා සම්මාන හිමිකරගත් විදුහල්වල ප්‍රධානීන්

ක්‍රියාකාරකම 03

ඔබගේ අවශ්‍යතා කිහිපයක් සඳහන් කර ඒවා ඉටුකර ගන්නා විවිධ ස්වරූප පහත දැක්වෙන ආකාරයේ වගුවක් තුළින් දක්වන්න.

අවශ්‍යතාව	ඒ සඳහා යොදා ගන්නා භාණ්ඩ /සේවා	සපුරාගන්නා ආකාරය

ක්‍රියාකාරකම 04

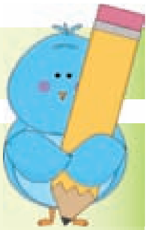
ඔබ අනාගතයේ පහත සඳහන් කවර වර්ගයේ ව්‍යවසායකයෙක් වීමට කැමැත්තක් දක්වන්නේද ? හේතු දක්වමින් පැහැදිලි කරන්න.

1. ව්‍යාපාර ව්‍යවසායකයෙක්
2. සමාජයීය ව්‍යවසායකයෙක්
3. අභ්‍යන්තරික ව්‍යවසායකයෙක්

ක්‍රියාකාරකම 05

ඔබ ජීවත්වන පරිසරය තුළ ව්‍යාපාර ලක්ෂණ සහ ව්‍යවසායකත්ව ලක්ෂණ දැකිය හැකි ව්‍යාපාර හඳුනාගෙන ලැයිස්තුගත කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.



01. අවශ්‍යතා හා වුවමනා යන්න හඳුන්වන්න.

02. භාණ්ඩ, සේවාවලින් වෙනස් වන්නේ කෙසේද?

03. අවශ්‍යතා හා වුවමනා අතර වෙනස්කම් 3ක් ලියන්න.

04. ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ 5ක් ලියන්න.

05. ව්‍යාපාරිකයා හා ව්‍යවසායකයා සංසන්දනය කරන්න.

06. ව්‍යවසායකයන් වර්ග නම් කොට එම වර්ග සඳහා නිදසුන් 2 බැගින් ලියන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

3 ව්‍යවසායකත්ව ප්‍රතිලාභ



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

3.1 ව්‍යවසායකත්වයෙන් ව්‍යවසායකයාට හිමිවන ප්‍රතිලාභ

3.2 ව්‍යවසායකත්වයෙන් දේශීය ආර්ථිකයට හිමිවන ප්‍රතිලාභ

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ව්‍යවසායකත්ව ප්‍රතිලාභ

ව්‍යවසායකයා අපූරු පුද්ගලයෙකි. ඔහු තමාගේ කුසලතා උපයෝගී කරගනිමින් සමාජයටත් රටටත් විවිධ ප්‍රතිලාභ ලබා දේ. බොහෝ රටවල් සංවර්ධිත තත්ත්වයට පත් ව ඇත්තේ ව්‍යවසායකත්ව ප්‍රතිලාභ හේතුවෙනි. ඒ අනුව ව්‍යවසායකත්වය තුළින් ව්‍යවසායකයාට ද ප්‍රදේශයට ද රටට ද ලැබෙන ප්‍රතිලාභ බොහෝමයකි.

ව්‍යවසායකත්වයෙන් ලැබෙන ප්‍රතිලාභ ආකාර දෙකකින් හඳුන්වා දිය හැකි ය.

- ව්‍යවසායකයාට හිමිවන ප්‍රතිලාභ
- දේශීය ආර්ථිකයට හිමිවන ප්‍රතිලාභ

3.1 ව්‍යවසායකයාට හිමිවන ප්‍රතිලාභ

- ස්වකීය දෛවය තමා මත ම රඳා පැවතීම
- කාර්යයන්හි විවිධත්වයක් ඇති වීම
- සමාජයීය සුභ සාධනය සඳහා දායක විය හැකි වීම
- ප්‍රයෝජනයට නොගත් හැකියා යොදගත හැකි වීම
- ආකර්ෂණීය ලාභයක් ඉපයීම
- ස්වයංපෝෂිත බව
- වර්ධනය සඳහා පුද්ගලයන්ට ලැබෙන්නා වූ උපරිම අවකාශය
- නිදහස හා ඉතා ඉහළ තෘප්තියකට පත් වීම

මෙම ප්‍රතිලාභ එකිනෙක පිළිබඳ ව විස්තරාත්මක ව විමසා බලමු.

ස්වකීය දෛවය තමා මත ම රඳා පැවතීම

ව්‍යවසායකයා තමා විසින් ම සැලසුම් සකස් කොට තීරණ ගනිමින් තම ව්‍යාපාරය දියුණු කර ගැනීමට වෙහෙස වන්නා වූ ක්‍රියාශීලී පුද්ගලයෙකි. අන් අයගේ මතයන්ට ගරු කළ ද තමාගේ කටයුතු සම්බන්ධ ව තමා ම තීරණ ගත යුතු බව ඔහුගේ විශ්වාසය යි. තමාගේ ස්වාමියා තමා ම බව දැඩි සේ විශ්වාස කරයි. එම නිසා ව්‍යවසායකයන් ගේ ඉරණම ඔවුන් විසින් ම තීරණය ගන්නා දෙයක් ලෙස ප්‍රකාශ වේ. ව්‍යවසායකයා ගේ කැප කිරීමේ ප්‍රමාණය මත ඔහුගේ ව්‍යාපාරවල සාර්ථකභාවය හෝ අසාර්ථකභාවය රඳා පවතී. ව්‍යාපාර අතිශයින් සාර්ථක වූ විට සමාජයීය වශයෙන් විවිධ ප්‍රතිලාභ හිමිවීම නිරායාසයෙන් සිදු වේ.

නිදසුන් ඃ-

සමාජයීය වශයෙන් ඇති වන පිළිගැනීම
නායකත්වය හිමි වීම
කීර්ති ප්‍රශංසා හිමි වීම

කාර්යයන්හි විවිධත්වයක් ඇතිවීම

ව්‍යවසායකයා නායකයකු, අයිතිකරුවෙකු මෙන් ම කළමනාකරුවෙකු ලෙස විවිධ භූමිකා තුළ ජීවත්වෙයි. මෙම භූමිකාවන්හි ජීවත් වන විට ඔහුට විවිධ කාර්ය ඉටු කිරීමට සිදුවේ.

නිදසුන් ඃ-

අයිතිකරු ලෙස ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය සම්පත් සම්පාදනය කිරීම
නායකයෙකු ලෙස ව්‍යාපාර කටයුතු පිළිබඳ තීරණ ගැනීම හා මෙහෙයවීම
කළමනාකරුවකු ලෙස ව්‍යාපාර කටයුතු සැලසුම් කිරීම සහ සංවිධානය කිරීම

මේ අනුව පැහැදිලි වන්නේ ව්‍යවසායකයාට නිශ්චිත කාර්යයක් නොමැති බවත් එම නිසා ඒකාකාරි බවකින් තොර ව ස්වයං පෙළඹීමකින් කාර්යයන්හි නිරත වන බවත් ය. බොහෝ ව්‍යවසායකයන් ගේ ව්‍යාපාර සාර්ථක වී ඇත්තේ ඇල්මෙන් හා සතුටින් කටයුතු කිරීම නිසා ය.

සමාජයීය සුභසාධනය සඳහා දායක විය හැකිවීම

ව්‍යවසායකයා සමාජයීය සුභසාධනය සඳහා නිරායාසයෙන් යොමු වේ. සමාජයේ සුභසාධනය උදෙසා කටයුතු කිරීම ද ව්‍යවසායකත්වයේ අරමුණකි. ව්‍යවසායකයා නොයෙකුත් පරිත්‍යාග කිරීමට හා උදවු උපකාර කිරීමට යොමු වේ.

නිදසුන් ඃ-

රැකියා ලබා දීම
නිවාස අහිමි වූවන්ට නිවාස සාදා දීම
පාසල් අධ්‍යාපනය ලබන දරුවන්ට ශිෂ්‍යත්ව ලබා දීම
ගොඩනැගිලි ඉදිකර දීම හා උපකරණ ලබා දීම
රජයේ සුභසාධන කටයුතුවලට උදවු කිරීම
හදිසි ස්වාභාවික විපත්වල දී උපකාරී වීම

ප්‍රයෝජනයට නොගත් හැකියාවන් යොදගත හැකි වීම

පුද්ගලයෙකු තුළ නිසඟයෙන් ප්‍රකට වන හැකියාවන් ද ඉන් ඔබ්බට ගොස් පුද්ගල අභ්‍යන්තරයේ ප්‍රයෝජනයට නොගත් සුවිශේෂී හැකියාවන් ද දැකිය හැකි ය. එදිනෙදා නිරත වන සාමාන්‍ය කටයුතුවල දී පුද්ගලයන් භාවිත කරනුයේ ඔවුනොවුන් තුළ පවත්නා සාමාන්‍ය කුසලතා පමණි. ඇතැම් පුද්ගලයන් හට තම හැකියාවන් පූර්ණ වශයෙන් කාර්යයන්හි යෙදවීමට අවස්ථාවක් නොලැබේ. එකාකාරී ව රැකියා කටයුතුවල නිරත වීමෙන් බොහෝ විට ප්‍රයෝජනයට නොගත් සුවිශේෂී හැකියාවන්ගෙන් ප්‍රයෝජන ගැනීමේ අවස්ථා නොලැබේ.

ආකර්ෂණීය ලාභයක් ඉපයීම

ව්‍යාපාරයක පැවැත්ම සඳහා ප්‍රමාණවත් ලාභ ඉපැයිය යුතු වේ. සමාජ සේවා ඉටු කරනු ලබන ලාභ ඉලක්ක කර නොගත් ව්‍යාපාර වුව ද ඒවායේ පැවැත්ම සඳහා යම්කිසි මුදලක් ලාභ ලෙස ඉපැයීම කළ යුතු ය.

ව්‍යවසායකයා තම ජීවිතය සාර්ථක කර ගැනීම පිණිසත්, ව්‍යාපාරයේ සේවකයන්ගේ ජීවන තත්ත්වය උසස් කිරීම සඳහාත් ව්‍යාපාරයේ දිගුකාලීන පැවැත්ම සඳහාත් ආකර්ෂණීය ලාභයක් උපයා ගැනීමට කටයුතු කරයි.

ස්වයංපෝෂිත බව

අවශ්‍යතා සපුරා ගත හැකි භාණ්ඩ හා සේවා මිල දී ගැනීමට ඇති හැකියාව මත පුද්ගලයාගේ පරිභෝජන මට්ටම තීරණය වේ. මිල දී ගැනීමේ හැකියාව පහළ යන විට පුද්ගල පරිභෝජන මට්ටම හෙවත් අවශ්‍යතා සපුරා ගැනීමේ හැකියාව සීමා වේ. එහෙත් ව්‍යවසායකයන් ඉහළ ඉපැයුමකට හිමිකම් කීම හේතුවෙන් පරිභෝජනය ඉහළ තත්ත්වයක පවත්වා ගැනීමට හැකි වේ.

වර්ධනය සඳහා පුද්ගලයන්ට ලැබෙන්නා වූ උපරිම අවකාශය

ව්‍යවසායකයා සැලසුම් සහගත ව ක්‍රියාකරමින් හා කැපවීම තුළින් සාර්ථකත්වයට පත්වන පුද්ගලයෙකි. ඇතැම් විට අයෙක් කෙටි කාල සීමාවක දී ඉහළ වර්ධනයකට ළඟා වෙන නමුදු තවත් පිරිසක් දීර්ඝ කාලයක් තුළ කැපකිරීම් කරමින් එහි ප්‍රතිඵල ක්‍රමානුකූල ව විඳිමින් ඉහළ වර්ධනයකට හිමිකම් කියයි. එක් පියවරකින් අරඹන ලද ගමන පියවර දහසකින් නිමාවට පත් කර ගනී.

නිදහස තුළින් ඉතා ඉහළ තෘප්තියකට පත් වීම

ව්‍යවසායකයා නිදහස් මත දරන හා නිදහසේ තීරණ ගන්නා පුද්ගලයෙකු බව අපි දනිමු. ඔහු බොහෝ කාර්යයන්හි නිරත වුවත් නිදහස් මනසකින් යුක්තව කටයුතු කරයි. එමගින් ඉහළ තෘප්තියකට පත් වේ.

3.2 ව්‍යවසායකත්වයෙන් දේශීය ආර්ථිකයට හිමිවන ප්‍රතිලාභ

දේශීය සම්පත් උපයෝජනය කිරීම

ව්‍යවසායකයා තම අදහස් ඉටු කර ගනුයේ තමා අවට පවත්නා පරිසරය තුළිනි. ඔහු තමා අවට පරිසරයේ පවත්නා භාවිතයට නොගත් සම්පත් භාවිත කරමින් නව ව්‍යාපාර අවස්ථා ජනනය කරයි.

ප්‍රාදේශීය සංවර්ධනය සිදුවීම

ව්‍යවසායකයා නව නිර්මාණ සිදු කිරීම හා ඒවා ව්‍යාප්ත කිරීමට කටයුතු කිරීම මගින් ඔහුගේ ව්‍යාපාර පරිසරයෙහි දියුණුවක් දක ගත හැකි වේ. එම දියුණුව මගින් ප්‍රදේශයේ විවිධ පහසුකම් සංවර්ධනයට දයක විය හැකි ය.

නව භාණ්ඩ හා සේවා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම

ව්‍යවසායකයා සැමවිට ම වෙළඳපල තුළ පවතින භාණ්ඩ හා සේවාවලට වඩා වැඩි දියුණු කළ නවතම භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පාරිභෝගිකයා වෙත ඉදිරිපත් කිරීමට යුහුසුලු වේ.

රැකියා අවස්ථා ජනනය කිරීම

ව්‍යවසායකයා විසින් තම නව අදහස් උපයෝගී කර ගෙන යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් හඳුන්වා දීමට උත්සාහ දරයි. එය යථාර්ථයක් බවට පත් කිරීමට නම් ඔහුට අමතර ව තවත් සේවා නියුක්තිකයන් පිරිසක් ඔහු සතුව සිටිය යුතු වේ. මේ අනුව ව්‍යවසායකයා යනු රැකියා අවස්ථා ජනිත කරන්නෙකි.

නිමැවුම් අපනයනය කිරීම මගින් විදේශ විනිමය ඉපයීමේ හැකියාව

ව්‍යවසායකයා ආර්ථිකය වෙත යොමු කරනුයේ නව නිපැයුම් වන බැවින් ඒවා සඳහා විදේශ වෙළෙඳපළ විවෘත වේ. ඒ තුළින් විදේශ විනිමය ඉපයීමේ හැකියාව ලැබේ.

රටේ සමස්ත නිෂ්පාදනය ඉහළ යාම

නව භාණ්ඩ හා සේවා ජනනය කිරීම තුළින් ආර්ථිකය වෙත අවශ්‍යතා සපුරාලිය හැකි නිෂ්පාදිත ප්‍රමාණය වැඩි කිරීමට ව්‍යවසායකයා සමත් වේ. ඒ තුළින් රටේ සමස්ත නිෂ්පාදනය ඉහළ යාම සිදු වේ.

ආදායම් බෙදීයාමේ විෂමතාව අඩුවීම.

බොහෝ පිරිසක් ව්‍යවසායකත්වයට යොමුවීම තුළින් සිදුවන්නේ සුළු පිරිසක් අතර බෙදී යන ආදායම බහුතර පිරිසක් වෙත බෙදී යාමයි.

ආර්ථික සංවර්ධනයට දායක වීම

ව්‍යවසායකයන් විසින් රජයට ගෙවන බදු මුදල්වලින් රටේ සංවර්ධන ව්‍යාපෘති සාර්ථක කර ගැනීමට ඉඩ ප්‍රස්ථා සැලසේ. එමෙන් ම නව්‍යතා සම්පාදනයට යොමු වීම නිසා බිහිවන නව ව්‍යාපාරික අවස්ථා මෙන් ම රැකියා වියුක්තිය පහළ ගොස් ජනයාගේ ආදායම් තත්ත්වය යහපත් වී ජීවන මට්ටම උසස් වීම තුළින් සමස්ත ආර්ථිකය සංවර්ධනය කරා යොමුවේ.

ස්වෛරී හා නිවහල් ආර්ථිකයක් හා සමාජයක් නිර්මාණය වීම

ව්‍යවසායකත්වය වර්ධනය වීම තුළින් පුද්ගල සංවර්ධනය, සමාජ සංවර්ධනය සහ ආර්ථික සංවර්ධනය ලබාගත හැකි ය. මෙසේ ආර්ථිකය ශක්තිමත් වීමේ හේතුවෙන් විදේශ රටවල් මත යැපීමට සිදු නොවේ. ඒ තුළින් ස්වෛරී නිවහල් ආර්ථිකයක් හා සමාජයක් නිර්මාණය වී සාමය හා සහජීවනය තහවුරු වේ.

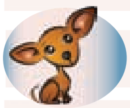


ක්‍රියාකාරකම 01

ඔබ දන්නා ව්‍යවසායකයෙකු හඳුනාගන්න. ඔහු ව්‍යවසායකයෙකු වීම හේතුවෙන්

ඔහුගේ ජීවිතයට ලැබී ඇති ප්‍රතිලාභ සහ

දේශීය ආර්ථිකයට ලැබී ඇති ප්‍රතිලාභ දක්වන්න.



ක්‍රියාකාරකම 02

රවීජා බෙරලියද්ද අ.පො.ස (සා.පෙළ) විභාගය හොඳින් සමත් වී දෙමාපියන්ගේ ඉල්ලීම වූ කලා විෂය ධාරාවෙන් උසස් පෙළ හැදෑරීම පසෙකලා තමාගේ කැමැත්ත අනුව ජීව විද්‍යා විෂය ධාරාවෙන් උසස් පෙළ හැදෑරූ යුවතියකි. ඇය නගරයේ රෝහලක දන්ත වෛද්‍යවරියකි. කුලියට ගන්නා ලද ගොඩනැගිල්ලක ඇය පෞද්ගලික දන්ත සායනයක් පවත්වා ගෙන ගියා ය. ඉතා කෙටි කාලයක දී ප්‍රධාන නගරයකින් ඉඩමක් මිලදී ගත් ඇය එහි ඉදිකරන ලද නව ගොඩනැගිල්ලකට පෞද්ගලික දන්ත වෛද්‍ය සායනය ගෙන යනු ලැබී ය.

පාසල්වල ඉගෙනුම ලබන කුඩා දරුවන්ගේ මුඛ සෞඛ්‍ය රැක ගැනීමට ඇය නිතර ම වෙහෙසෙන අතර ඒ සඳහා දෙමාපියන් දැනුවත් කිරීමේ වැඩසටහන් ද පවත්වයි. තම පාසලේ ත්‍යාග ප්‍රදානෝත්සවයට ප්‍රධාන අමුත්තා ලෙස කළ ආරාධනය පිළිගත් ඇය එම අවස්ථාවේ දී පාසලේ දන්ත ශල්‍යාගාරයට අවශ්‍ය උපකරණ බොහොමයක් ලබා දීමට කටයුතු කළා ය. එමෙන්ම ඇය විසින් රචිත නව කතා පොත් කිහිපයක් ද විද්‍යාලයේ පුස්තකාලයට පරිත්‍යාග කළා ය.

මේ කටයුතු අතර දී වුව ද ඇය තම පවුලේ වගකීම් නිසියාකාර ව ඉටු කිරීමට සමත් වන්නී ය. දරුවන් අධ්‍යාපන කටයුතු සඳහා රැගෙන යාමට වෙන ම වාහනයක් යොදවා තිබීම ඇයගේ වැඩ කටයුතුවලට පහසුවක් වී ඇත.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ඉහත සිද්ධිය අධ්‍යයනය කර පහත දැක්වෙන වගුව සම්පූර්ණ කරන්න.

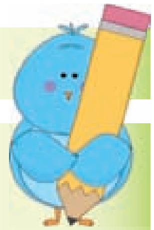
හිමි වන ප්‍රතිලාභය	සිද්ධිය තුළින් පැහැදිලි කිරීම
ස්වකීය දෛවය තමා මත ම රඳා පැවතීම	
කාර්යයන්හි විවිධත්වයක් ඇති වීම	
සමාජයීය සුභ සාධනය සඳහා දායක විය හැකි වීම	
ප්‍රයෝජනයට නොගත් හැකියාවන් මතු කරගත හැකි වීම	
ආකර්ෂණීය ලාභයක් ඉපැයීම	
ස්වයංපෝෂිත බව	
වර්ධනය සඳහා පුද්ගලයන්ට ලැබෙන්නා වූ උපරිම අවකාශය	
නිදහස හා ඉතා ඉහළ තෘප්තියකට පත් වීම	



ක්‍රියාකාරකම 03

"රැකියා නියුක්තිකයෙකු වීමට වඩා ව්‍යවසායකයෙකු වීම වඩාත් ප්‍රතිලාභ ගෙනදේ" යන මාතෘකාව යටතේ සිසුන් කණ්ඩායම් දෙකකට බෙදා විවාදයක් පවත්වන්න.

පිළිතුරු ලියමු.



01. ව්‍යවසායකත්වය තුළින් ව්‍යවසායකයාට හිමිවන ප්‍රතිලාභ 5ක් ලියන්න.

02. ව්‍යවසායකත්වය තුළින් දේශීය ආර්ථිකයට හිමිවන ප්‍රතිලාභ 5ක් ලියන්න.

03. පුද්ගලයා තුළ පවතින ප්‍රයෝජනයට නොගත් හැකියා උපරිම ලෙස භාවිත කිරීමට ව්‍යවසායකත්වය ඉවහල් වේ. මෙම ප්‍රකාශය පිළිබඳ ව විමසීමක් කරන්න.

04. ව්‍යවසායකයා දේශීය සම්පත් භාවිත කරමින් නව ව්‍යාපාර ආරම්භ කරයි. නිදසුන් මගින් මෙම කියමන පැහැදිලි කරන්න.

05. ව්‍යවසායකත්වය තුළින් ඇති වන සමාජයීය ප්‍රතිලාභ 5ක් ලියන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

4 ව්‍යවසායකත්වය සහ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

4.1 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර
4.2 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සහ ව්‍යවසායකත්වය අතර සම්බන්ධතාව
4.3 ආර්ථික සංවර්ධනයට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල දායකත්වය
4.4 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ශක්ති
4.5 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සීමා
4.6 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට බලපාන හේතු
4.7 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීමට ගත හැකි ක්‍රියා මාර්ග
4.8 ව්‍යවසායකයෙකුගේ භූමිකා
4.9 ව්‍යවසායකයෙකු වර්ධනය කර ගත යුතු කුසලතා

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

4.1 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර

පළමු පාඩම අවසාන කොට දෙවන පාඩමට පිවිසෙන ඔබ ව්‍යාපාර සංකල්පය පිළිබඳ පුළුල් අදහසක් ලබාගෙන ඇතැයි අපි සිතමු. ව්‍යාපාර විවිධ පදනම් ඔස්සේ වර්ග කළ හැකි ය. මෙසේ හඳුනාගත හැකි එක් පදනමක් වනුයේ ව්‍යාපාරවල ප්‍රමාණය අනුව ව්‍යාපාර වර්ග කිරීම යි. එම පදනම මත ව්‍යාපාර වර්ග තුනකට බෙදිය හැකි ය.
එනම්

- කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර
- මධ්‍ය පරිමාණ ව්‍යාපාර
- මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර වශයෙනි.

ඉහත ව්‍යාපාර වර්ග අතුරින් ඔබ ප්‍රදේශයේ බහුල ව පැතිර පවතින ව්‍යාපාර වර්ගය කුමක් ද යි හොඳින් නිරීක්ෂණය කරන්න. අදාළ නිරීක්ෂණවලින් පසු ව ඒවා බොහොමයක් කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර වන බව ඔබට අවබෝධ වනු ඇත. මෙය ඕනෑම රටකට පොදු තත්ත්වයකි. මින් පැහැදිලි වන්නේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආර්ථිකය තුළ වැදගත් කාර්යභාරයක් ඉටුකරන බව යි.

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර පිළිබඳ සාකච්ඡා කරන විට දී ඒ සඳහා විවිධ පාර්ශ්ව නිර්වචන ඉදිරිපත් කර තිබෙන අතර ඉන් එක් අර්ථ නිරූපණයක් පහත දැක්වේ.

පෞද්ගලික හිමිකාරත්වය යටතේ ස්වාධීන ව මෙහෙයවනු ලබන සාපේක්ෂ ව කුඩා සේවක සංඛ්‍යාවක් හා අඩු ආයෝජනයක් සහිත ව්‍යාපාර කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර නම් වේ.



ක්‍රියාකාරකම 01

කුඩා ව්‍යාපාරිකයා නැමැති මාසික සඟරාවට සම්මුඛ සාකච්ඡාවක් ලබා දුන් නවීන් ප්‍රනාන්දු මහතාගේ කතාවෙන් උපුටා ගත් තොරතුරු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

මම මේ ව්‍යාපාරය ඇරඹීමට යෙදෙව්වේ මගේ ම කුඩා ඉඩම් කැබැල්ලයි, රු. 5000 ක් වැනි සුළු මුදලකුයි විතරයි. ව්‍යාපාරයේ වැඩ කටයුතුවලට සේවකයන් දෙතුන් දෙනෙක් සම්බන්ධ කරගත්තා. මේක මගේ ම ව්‍යාපාරයක් නිසා වැඩ කරගෙන යාමත් හරි ම පහසුයි. වෙළඳ කටයුතු බොහෝ විට ගමට ම පමණක් සීමා වෙනවා. ලොකු ව්‍යාපාර සමග තරග කරන්න අපහසු වුනත් මගේ ව්‍යාපාරයට ශක්තිමත් පදනමක් තිබෙනවා.....

ඉහත ඡේදය හොඳින් කියවා කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ගතිලක්ෂණ 5ක් හඳුනා ගන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ඔබ විසින් ඉහත ඡේදය අනුව කුඩා ව්‍යාපාරවල හඳුනාගත් ගති ලක්ෂණ පහත සඳහන් ඒවා දැයි සොයා බලන්න.

- ✶ කුඩා ප්‍රාග්ධනයක් යොදා තිබීම
- ✶ සේවක සංඛ්‍යාව අඩු වීම
- ✶ ව්‍යාපාරය තනි අයිතිකරුවෙකු සතු වීම
- ✶ ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේ දී තීරණ ගැනීමට ඇති පහසුව
- ✶ ව්‍යාපාර කටයුතු කුඩා ප්‍රදේශයකට පමණක් සීමා වීම

4.2 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය අතර සම්බන්ධතාව

මෙම ඒකකය අධ්‍යයනයට පැමිණි ඔබ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය පිළිබඳ අවබෝධයක් මේ වන විටත් ලබාගෙන ඇතැයි සිතමු. මෙහි දී බොහෝ සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් ඔවුන්ගේ ආරම්භය කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළින් සිදු ව ඇති බව ඔබට අවබෝධ කරගත හැකි වනු ඇත.

ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා මෙන් ම සැඟ ව තිබෙන ශක්ති (විභව්‍යතා) ප්‍රායෝගික ව භාවිත කරමින් ව්‍යාපාර වර්ධනය කර ගැනීමට අවස්ථාව උදා වේ. බොහෝ නවෝත්පාදන බිහි වී ඇත්තේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළිනි. ඔවුන්ට තම නිර්මාණශීලී චින්තනය අවදි කරමින් අලුත් නිෂ්පාදිත අත්හදා බැලීමට පහසු වේ.

වර්තමානයේ දී වෙළෙඳපොළ තුළ ක්‍රියාත්මක වන මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර වෙළෙඳපළේ පවතින කුඩා ව්‍යාපාර අවස්ථා කෙරෙහි උනන්දු නොවෙයි. මෙහි ප්‍රතිඵලය පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීමට නොහැකි වූ වෙළෙඳපළ කොටසක් (වෙළෙඳපළේ පවතින හිදැස) නිර්මාණය වීමයි. මෙවැනි වෙළෙඳපළ හිදැස් හොඳින් අධ්‍යයනය කරමින් එතුළින් සාර්ථක ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් උදා කර ගැනීමට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ඉවහල් වේ.

මෙසේ ඉහත සඳහන් පරිදි තම කුසලතා සහ විභව්‍යතා හඳුනා ගනිමින්, නිර්මාණශීලී චින්තනය ඔස්සේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළින් වෙළෙඳ ලොව ජයගත් ශ්‍රී ලාංකිකයන් බොහොමයකි.

මේ අනුව

- ✶ බොහෝ සාර්ථක මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ආරම්භක අවස්ථාව කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් වීම
- ✶ ව්‍යවසායකයන්ට නිර්මාණශීලී කුසලතා ප්‍රායෝගිකව පහසුවෙන් භාවිත කළ හැකි වීම සහ ඒ තුළින් නවෝත්පාදන බිහි වීම
- ✶ වෙළෙඳපළ හිදැස හඳුනාගෙන ව්‍යාපාර අවස්ථා සඳහා පිවිසිය හැකි වීම

ආදිය කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හා ව්‍යවසායකත්වය අතර ඇති සම්බන්ධතා ලෙස හඳුනා ගත හැකි ය.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 02

ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා මත කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළින් ලොව ජයගත් ශ්‍රී ලාංකික ව්‍යවසායකයන් ලැයිස්තුවක් පිළියෙල කරන්න.

4.3 ආර්ථික සංවර්ධනයට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල දායකත්වය

දේශීය ආර්ථික සංවර්ධනයේ දී කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල දායකත්වය පහත සඳහන් සාධක ඔස්සේ සාකච්ඡා කළ හැකි ය.

- රැකියාවල නිරත වූ පිරිස (සේවා නියුක්තිය) වැඩි වීම

  ග්‍රාමීය හා ප්‍රාදේශීය වශයෙන් කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආරම්භ වීම හේතු කොට ගෙන ඒවායේ රැකියා අවස්ථා පුළුල් වේ. එවිට එම රැකියාවන්හි පුද්ගලයන් නිරත වීම තුළින් සේවා නියුක්තිය වර්ධනය වේ.

- ජාතික නිෂ්පාදනය වැඩි වීම

  කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළින් විවිධ නිෂ්පාදිත බිහි වේ. ඒවායේ අගය එකතු කිරීම තුළින් රටේ ජාතික නිෂ්පාදනය වර්ධනය වේ.

- පුද්ගලයන් අතර ආදායම් බෙදී යාමේ විෂමතාව අඩු වීම

  කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර රට පුරා ව්‍යාප්තවීම තුළින් ඒවායේ රැකියා අවස්ථා පුළුල් වේ. එමගින් අදාළ පාර්ශ්ව වෙත ආදායම් හිමිවේ. මෙසේ වැඩි පිරිසක් වෙත ආදායම් ලැබීම තුළින් ආදායම් බෙදී යාමේ විෂමතාව අවම වේ.

- මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර තුළින් නොසපයන භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම

  වෙළෙඳපළේ සියලු ම පාර්ශ්වයන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරවලින් සපුරාලීම අපහසු කාර්යයකි. එම වෙළෙඳපොළේ හිදැස මනාව හඳුනාගත හැකි කුඩා පරිමාණ ව්‍යවසායකයාට ඉතා පහසුවෙන් අදාළ නිෂ්පාදිත වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීමට අවස්ථාව උදාවේ.

- කාලයාගේ ඇවෑමෙන් මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර බවට පත්වීම

  කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හිමිකරුවන්ට තම උනන්දුව, කැපවීම, තම නිර්මාණශීලිත්වය තුළින් කාලයත් සමග තම ව්‍යාපාරය මහා පරිමාණ ව්‍යාපාර බවට පත්කර ගැනීමේ අවස්ථාව උදා කරගත හැකි ය.

- දේශීය දැනුම හා සම්පත් භාවිතයට ගැනීම

  කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ස්වකීය ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා බොහෝ විට භාවිත කරන්නේ දේශීය දැනුම හා සම්පත් ය. එම නිසා ඒවා අපතේ නොයාම, ඒවාට වෙළෙඳපළක් ඇති වීම සහ ආර්ථික අගයක් එකතු වීම ආදී තවත් ප්‍රතිලාභ විවෘත වේ.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

4.4 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ශක්ති

සෑම රටක ම ආර්ථික සංවර්ධනයේ දී කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සාර්ථක පැවැත්ම අත්‍යවශ්‍ය සාධකයකි. ඒ සඳහා කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ශක්ති වැදගත් වේ.

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාම පිණිස යොදගන්නා සහ යොද ගත හැකි සියලු ම වාසිදයක සාධක ශක්ති යනුවෙන් අදහස් වේ.



රූපය 4.1

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආශ්‍රිත ව දැකිය හැකි ශක්ති කිහිපයකි.

- සීමිත සම්පත් ප්‍රමාණයකින් (ප්‍රාග්ධනය) වුව ද ව්‍යාපාරය ආරම්භ කළ හැකි වීම
- පවත්නා දේශීය තාක්ෂණය වුව ද භාවිත කළ හැකි වීම
- ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේ දී පරිසර වෙනස්වීම්වලට පහසුවෙන් අනුගත වීමට හැකි වීම
- ව්‍යාපාර කටයුතුවල දී රජයෙන් ලැබෙන විශේෂ දිරිගැන්වීම්
- සේවකයන් බඳවා ගැනීම හා පුහුණු කිරීම පහසු වීම
- සේවකයන්ගේ බහුවිධ කුසලතාවලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ගතහැකි වීම
- කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සේවයේ නියුතු සේවක පිරිස් වැඩි වරප්‍රසාද අපේක්ෂා නොකිරීම
- ව්‍යාපාර කටයුතුවලට පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ සහභාගිත්වය ලබාගත හැකි වීම
- ගතික පරිසරයට ක්ෂණික ව ප්‍රතිචාර දැක්වීමේ පහසුව

4.5 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල සීමා

වර්තමානයේ දී සෑම රටක ම ආර්ථිකය තුළ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ව්‍යාප්තිය බහුල ව දක්නට ලැබෙන සුලබ දසුනකි. නමුත් ඒවා ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාමේ දී ඊට ම ආවේණික වූ සීමා පවතී.

මෙහි දී සීමා ලෙස හැඳින්වෙන්නේ ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කොට පවත්වාගෙන යාමේ දී එම ක්‍රියාකාරීත්වයට බාධා පමුණුවන හෝ ක්‍රියාකාරිත්වය සීමා කරවන සාධක සමූහය වේ.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආශ්‍රිත සීමා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ✶ ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය රැස්කර ගන්නා මාර්ග සීමා වීම
  ව්‍යාපාර ප්‍රාග්ධනය රැස්කර ගැනෙන්නේ අයිතිකරුගෙනි. එය ප්‍රමාණවත් නොවූ විට වෙනත් පාර්ශ්වයකින් ණය මුදල් ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය වුවත් මෙවැනි ව්‍යාපාරවලට එහි දී විවිධ වූ සීමා පැවැතිය හැකි ය.

- ✶ නවීන තාක්ෂණය භාවිත නොවීම
  තාක්ෂණය පිළිබඳ ව පවතින අවබෝධය අඩු වීමත් ඒවා ලබාගැනීමට අධික මුදලක් වැය වීමත් නිසා නවීන තාක්ෂණය භාවිත නොකෙරෙයි.

- ✶ වෙළෙඳපළ සීමා වීම
  කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල වෙළෙඳ කටයුතු තම ප්‍රදේශයට, ගමට පමණක් සීමා වීම නිසා වෙළෙඳපළ කුඩා වේ.

- ✶ ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට තම පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ මැදිහත් වීම වැඩි වීම
  ව්‍යාපාරික කටයුතුවලට පවුලේ සාමාජිකයන්ගේ මැදිහත් වීම අනවශ්‍ය පරිදි සිදු වීම දක්නට ලැබේ. ඒ හේතුකොට ගෙන ව්‍යාපාරික කටුයුතුවලට බාධා පැමිණීම සිදුවිය හැකි ය.

- ✶ ව්‍යාපාර හිමිකරුගේ ව්‍යාපාරික පලපුරුද්ද සහ දැනුම සීමාකාරී වීම
  බොහෝ විට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර හිමිකරුවන් සතු දැනුම හා පළපුරුද්ද ඉතා සීමිත ය. එම නිසා තම ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථක ව පවත්වාගෙන යාමේ දී ඊට බාධා පැමිණේ.

4.6 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීමට බලපාන හේතු

බොහෝ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර විවිධ හේතු නිසා අසාර්ථක වී තිබෙන අයුරු ඔබ දැක තිබේ ද? එවැනි ව්‍යාපාරයක් පිළිබඳ ඔබගේ අවධානය යොමු කළහොත් ඊට හේතු වූ කරුණු බොහොමයක් ම ප්‍රායෝගික හේතු වන බව ඔබට අවබෝධ වනු ඇත. මෙසේ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර අසාර්ථක වීම සම්බන්ධ ව ඔබ කළ නිරීක්ෂණ ඔස්සේ ඊට හේතු වූ කරුණු ලැයිස්තුගත කළහොත් ඒවා බොහොමයක් පහත සඳහන් හේතු සමග සැසඳෙනු ඇත.

- ✶ ව්‍යාපාරයේ මුදල් කටයුතු පාලනය දුර්වල වීම
- ✶ තරගකාරිත්වයට මුහුණ දීමට අපහසු වීම
- ✶ ව්‍යාපාරික කටයුතු සැලසුම්වලින් තොර ව සිදු කිරීම
- ✶ බොහෝ ව්‍යාපාරිකයන් ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස නොසිතීම
- ✶ ව්‍යාපාරයේ පවතින සම්පත් නිවැරදි ව පාලනය නොකිරීම
- ✶ ව්‍යාපාරික කටයුතු සම්බන්ධයෙන් පවතින පළපුරුද්ද ප්‍රමාණවත් නොවීම
- ✶ දුර්වල මානව සම්බන්ධතා

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

4.7 කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීමට ගතහැකි ක්‍රියාමාර්ග

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර බොහොමයක් විවිධ හේතු මත අසාර්ථක විය හැකි බව ඉහත කරුණු තුළින් ඔබට වැටහෙනු ඇත. එසේ නම් සාර්ථක ව්‍යවසායකයෙකුගේ කාර්යභාරය විය යුත්තේ ඒවා අසාර්ථක වීමට හේතු හඳුනාගෙන සාර්ථක විසඳුම් සොයා ගනිමින් ව්‍යාපාරය නිවැරදි ව මෙහෙයවීම වේ.



රූපය 4.2

ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීමට අනුගමනය කළ හැකි ක්‍රියාමාර්ග කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ව්‍යාපාරික කටයුතු සඳහා නිවැරදි සැලසුම් සැකසීම හා ඒවාට අනුව ක්‍රියාත්මක වීම
- ප්‍රවීණයන්ගෙන් අවශ්‍ය උපදෙස් සහ මගපෙන්වීම් ලබා ගැනීම
- ගනුදෙනු නිවැරදි ව වාර්තා කිරීම
- බාහිර පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීම හා අවශ්‍ය ප්‍රතිචාර දැක්වීම
- ව්‍යාපාරිකයාගේ පෞද්ගලික ජීවිතය ව්‍යාපාර කටයුතුවලින් වෙන් කොට තැබීම
- වෙළෙඳපළ පහසුකම්, ණය පහසුකම්, පර්යේෂණ කටයුතු ආදී කාර්ය සඳහා උදව් වන රාජ්‍ය ආයතනවල සහය ලබා ගැනීම
- යහපත් මානව සම්බන්ධතා පවත්වා ගැනීම



ක්‍රියාකාරකම 03

ඔබ ප්‍රදේශයේ පවත්වාගෙන යන කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් තෝරාගෙන ඒ පිළිබඳ ව හොඳින් අධ්‍යයනය කරන්න.

1. ඔබ තෝරාගත් ව්‍යාපාරයෙන් ව්‍යවසායකයාටත්, ආර්ථිකයටත් අත්වන ප්‍රතිලාභ දෙක බැගින් වෙන වෙන ම දක්වන්න.

2. එම ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේ දී ව්‍යවසායකයා වශයෙන් මුහුණ පෑමට සිදු වෙතැ යි ඔබ සිතන ගැටලු 2 ක් ඉදිරිපත්කොට ඒවාට විසඳුම් යෝජනා කරන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

4.8 ව්‍යවසායකයෙකුගේ භූමිකා

යම් කටයුත්තක් කිරීමේ දී එයට අදළ එක් එක් පාර්ශ්වය විසින් ඉටු විය යුතු කාර්යභාරය භූමිකා යනුවෙන් අදහස් කෙරේ. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක කටයුතු කරන විට දී ද ව්‍යවසායකයෙකුට බොහෝ කාර්ය ඉටු කිරීමට සිදු වේ. ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස ඉටුකරනු ලබන එම කාර්යභාරය ව්‍යවසායකයෙකුගේ භූමිකාව ලෙස හඳුනා ගැනේ.

නිදසුනක් ලෙස පවුල නැමති ආයතනයේ පියාගේ කාර්යභාරය පිළිබඳ ව මදක් සිතා බලන්න. ඔහු ආරක්ෂකයෙකු ලෙස, මග පෙන්වන්නෙකු ලෙස, සේවා නියුක්තිකයෙකු ලෙස, ගුරුවරයෙකු ලෙස ආදී වශයෙන් විවිධ භූමිකා රාශියක නියැලෙමින් පවුල නැමති ආයතනය සාර්ථක ව පවත්වාගෙන යයි. මෙසේ ම ඔබගේ විදුහලේ විදුහල්පති තුමා ද විවිධ භූමිකා රාශියක නියැලෙන බව ඔබට වටහාගත හැකිවනු ඇත.

ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස ක්‍රියාත්මක වන විට දී ඔහු අයිතිකරුවෙකු ලෙස, කළමනාකරුවෙකු ලෙස සහ නායකයෙකු ලෙස විවිධ භූමිකාවල නියැලේ. මෙම ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා වෙන වෙන ම දක්වුව ද ව්‍යාපාරයක සාර්ථකත්වය උදෙසා අදාළ භූමිකා අතර පවතින අන්තර් සම්බන්ධතාව ඉතා වැදගත් වේ.

අයිතිකරුගේ භූමිකාව

සෑම ව්‍යාපාරයක ම අයිතිය (හිමිකාරත්වය) යම් පාර්ශ්වයකට හිමි වනුයේ ඊට සම්පත් යෙදවීම තුළිනි. මෙසේ ව්‍යාපාරයක හිමිකාරත්වය ලබා ගැනීම උදෙසා සම්පත් විවිධ අයුරින් යෙදවිය හැකි වේ. එනම් මුදලින් යෙදවීම හෝ ලී බඩු, ඉඩ කඩම් ආදී භෞතික සම්පත් යෙදවීම හෝ තම හැකියාව දක්ෂතාව ආදිය යෙදවීම කළ හැකි ය.

ව්‍යවසායකයෙකු ව්‍යාපාරයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ළඟා කරගැනීම පිණිස අවශ්‍ය සම්පත් සැපයීම, අවදානම් දැරීම, වැදගත් තීරණ ගැනීම ආදී කාර්ය ඉටු කිරීම අයිතිකරුගේ භූමිකාව වේ.

නිදසුන් ඃ-

ව්‍යාපාරයට අවශ්‍ය උපකරණ මිල දී ගැනීම
ලාභ හෝ පාඩු විඳ දරා ගැනීම

කළමනාකරුගේ භූමිකාව

ව්‍යාපාරයක සම්පත් එහි අරමුණු හා පරමාර්ථ නිවැරදි ව ඉටුකරගත හැකි වන පරිදි හැසිරවීම වැදගත් අවශ්‍යතාවකි. මෙය සරල ව කළමනාකරණය ලෙස හඳුනාගත හැකි ය. ව්‍යාපාරවල සාර්ථකත්වය සඳහා අයිතිකරු කළමනාකරණ භූමිකාවේ දක්ෂ ලෙස නියැලිය යුතු ය.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ඒ අනුව ව්‍යාපාර හිමිකරුවන් ලෙස සපයා ගත් සම්පත් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු ළඟා කර ගැනීම පිණිස නිසි ලෙස භාවිත කිරීම කළමනාකරණ භූමිකාව ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන් :-

ව්‍යාපාර සැලසුම් සකස් කිරීම
සැලසුමට අනුව කටයුතු සිදුවනවා දැයි විමසා බැලීම

නායකයාගේ භූමිකාව

ව්‍යාපාරයක ස්ථාපිත අරමුණු හා පරමාර්ථ ඉටුකර ගැනීමේ දී විශේෂයෙන් ම සජීවී සම්පතක් ලෙස මානව සම්පත හැසිරවීම උදෙසා නිවැරදි නායකත්වයක් සැපයීම අවශ්‍ය වනු ඇත. මානව සම්පත සැමවිට ම අදාළ කාර්යයන් හි දී ඔවුන් ප්‍රතිචාර දක්වන බැවින් ඊට නිසි නායකත්වයක් සැපයීම අවශ්‍යතාවකි.

ව්‍යවසායකයෙකු ව්‍යාපාරයේ විවිධ කාර්යයන්හි නියැළී මානව සම්පත නිසි පරිදි මෙහෙයවමින්, උනන්දු කරවමින් හා අවශ්‍ය පරිදි බලපෑම් කරමින් සිදුකරන කාර්යභාරය නායකයාගේ භූමිකාව ලෙස හඳුනා ගැනේ.

නිදසුන් :-

සේවකයන් පෙළඹවීම හා අවශ්‍ය මග පෙන්වීම
කාර්ය ඉටු කරගැනීමේ දී සේවකයන් මෙහෙයවීම

ඉහත භූමිකා වෙන් වෙන් වශයෙන් සලකා බැලුව ද කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක මෙම සෑම භූමිකාවක ම නිරත වීමට ව්‍යවසායකයාට සිදු වේ. මේවා එකිනෙක මත අන්තර් සම්බන්ධතාවක් ඇත.



ක්‍රියාකාරකම 04

කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් පත්වාගෙන යන ලහිරු සිරිමාන්න ප්‍රදේශයේ ප්‍රචලිත ව්‍යවසායකයෙකි. ඔහුගේ ව්‍යාපාර කටයුතු පිළිබඳ කරුණු කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- තමන් සතු මුදල් යොදවා ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරන ලදී.
- ඔහු ව්‍යාපාරය පැහැදිලි දැක්මක් ඇති ව ආරම්භ කරන ලදී.
- සම්පත් නිසි පරිදි කළමනාකරණය කිරීමට ලහිරු සැමවිට ම උත්සාහ ගත්තේ ය.
- ව්‍යාපාරයේ සේවකයින් සමග කටයුතු කිරීමේදී ඔවුන් උනන්දු කරමින් නිසි මග පෙන්වීමට උත්සුක විය.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

- වැඩකටයුතු කිරීමේදී සේවකයන් සමග තම අදහස් හුවමාරු කරගත්තේ ය.
- සෑම කාර්යයක් ම නිවැරදි ව සංවිධාන ය කොට ක්‍රියාවට නැංවීම ඔහුගේ අරමුණ විය.
- ලහිරු නව නිෂ්පාදිත වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීමට දැඩි උනන්දුවකින් සිටින අතර ඒ පිළිබඳ ව කිසියම් අවදානමක් පවතින බව ද අවබෝධ කරගෙන ඇත.
- උසස් තත්ත්වයේ භාණ්ඩ නිපදවීම ඔහුගේ එක් අරමුණක් විය.
- සැලසුම්ගත ප්‍රතිඵල හා සත්‍ය ප්‍රතිඵල සැසඳීම ඔහුගේ පුරුද්දක් විය.
- මෙම සෑම කාර්යයක් ම පිටුපස තිබෙන්නේ ලහිරුගේ නිවැරදි තීරණ ගැනීමේ හැකියාව වේ.

ඉහත කරුණු හොඳින් අධ්‍යයනය කරමින් ව්‍යවසායකයෙකුගේ කාර්ය 10ක් හඳුනාගෙන එම කාර්යවලට අදාළ භූමිකාව පහත සඳහන් වගුවෙහි සපයා ඇති නිදසුනට අනුව සම්පූර්ණ කරන්න.

අංකය	කාර්යය	ව්‍යවසායකයාගේ භූමිකාව
1	ප්‍රාග්ධනය සැපයීම	අයිතිකරුගේ භූමිකාව
2	....	....
3	....	....
4	....	....
5	....	....
6	....	....
7	....	....
8	....	....
9	....	....
10	....	....

4.9 ව්‍යවසායකයෙකු වර්ධනය කරගත යුතු මූලික කුසලතා

මේ වන විට ඔබ ව්‍යවසායකයෙකුගේ අයිතිකරුගේ භූමිකාව, නායකයාගේ භූමිකාව සහ කළමනාකරුගේ භූමිකාව පිළිබඳ ව හොඳ අවබෝධයක් ලබාගෙන ඇතැයි අපි සිතමු. මෙවැනි භූමිකා නිරූපණය කිරීම පිණිස ව්‍යවසායකයාට හැකියා හා කුසලතා අවශ්‍ය වේ.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ශිෂ්‍යයෙකු වශයෙන් ඔබගේ භූමිකාව නිරූපණය කිරීම පිණිස මනා අවබෝධය, මතක තබා ගැනීමේ හැකියාව, නිවැරදි ව ලිවීමේ හැකියාව, විනයවත් බව ආදී ඔබ සතු කුසලතා කොපමණ ප්‍රයෝජනවත් වේ ද යන්න නිදසුනක් ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

ව්‍යවසායකයෙකුට තම භූමිකා සාර්ථක ව ඉටු කිරීම පිණිස තිබිය යුතු මූලික කුසලතා සමූහයකි. මේවායින් කිහිපයක් පිළිබඳ ව අවබෝධ කර ගනිමු.

තාක්ෂණික කුසලතා

කිසියම් ආයතනයක හෝ සංවිධානයක කාර්යයන් හි නියැලීමේ දී ඊට අදාළ සුවිශේෂී ක්‍රමයක් හෝ තාක්ෂණයක් හෝ භාවිත කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති දැනුම, පළපුරුද්ද මෙන් ම හැකියාව තාක්ෂණ කුසලතාව වශයෙන් හඳුනා ගැනේ. මේවා අවශ්‍ය වන්නේ වැඩ කිරීමට පමණක් ම නොව අන් අය නිවැරදි ව හැසිරවීම සඳහා ද වේ.



රූපය 4.3

නිදසුන් :-

ව්‍යාපාරයට ගෙනා යන්ත්‍රයක් නිවැරදි ව ස්ථානගත කිරීම, ක්‍රියාත්මක කිරීම, අලුත්වැඩියා කිරීම වැනි කාර්ය කිරීමට ඇති කුසලතාව

විධිමත් පටිපාටියක් අනුගමනය කොට වඩා හොඳ සේවකයෙකු බඳවා ගැනීමට ඇති හැකියාව

මානව කුසලතා

ආයතනයක අභ්‍යන්තර හෝ බාහිර ව සිටින පුද්ගලයන් සමග යහපත් අන්තර් පුද්ගල සම්බන්ධතා ගොඩනගා ගැනීමට අවශ්‍ය පසුබිම නිර්මාණය කිරීම, උනන්දු කිරීම හා ඒ සඳහා අදාළ පාර්ශ්ව පෙළඹවීම වැනි කාර්ය කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති හැකියාව මානව කුසලතාව වේ. විශේෂයෙන් ම සජීවී සම්පතක් වශයෙන් පුද්ගල කණ්ඩායම් සමග කටයුතු කරන විටදී මානව කුසලතා වැදගත් වේ.



රූපය 4.4

නිදසුන් :-

ව්‍යාපාරයේ පුද්ගල කණ්ඩායම් සමග වැඩ කිරීමේ දී අදහස් හුවමාරු කරගැනීම

ඔවුන්ට වැඩ පැවරීම මෙන් ම සේවකයන් පෙළඹවීම වැනි කාර්ය කිරීමට ඇති කුසලතාව

සංකල්පනාත්මක කුසලතා

ව්‍යාපාරය සමස්තයක් ලෙස සලකා බලමින් අනාගතයේ දී ව්‍යාපාරික කටයුතු සාර්ථක කරගැනීමට අවශ්‍ය තීරණ ගැනීම, ඒවා වැඩි දියුණු කිරීම සහ ඊට අවශ්‍ය උපාය මාර්ග තීරණය කොට ක්‍රියාත්මක කිරීම වැනි කාර්ය කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති හැකියාව සංකල්පනාත්මක කුසලතා වේ.



රූපය 4.5

නිදසුන් ඃ-

නව නිෂ්පාදිත බිහි කිරීම
නව වෙළෙඳපොළ සොයා ගැනීම
ව්‍යාපාරික තරගකාරීත්වයට මුහුණ දීම

කණ්ඩායමක් සමග කටයුතු කිරීමේ කුසලතා

ව්‍යාපාරික කටයුතුවල දී විවිධ කණ්ඩායම්, විවිධ පුද්ගලයන් සමග එකතු වී කටයුතු කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකුට සිදු වේ. මෙසේ ආයතනයක සිටින විවිධ පුද්ගලයන් එකතු කොට සමූහයක් ලෙස කටයුතු කරමින් ව්‍යාපාරයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ඉටු කර ගැනීමට ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති හැකියාව කණ්ඩායමක් සමග කටයුතු කිරීමේ කුසලතාව ලෙස නම් කෙරේ.



රූපය 4.6

නිදසුන් ඃ-

කණ්ඩායම් වැඩ ක්‍රමය
කණ්ඩායම් හැඟීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

සන්නිවේදන කුසලතා

ආයතනයේ විවිධ පාර්ශ්ව අතර තොරතුරු බෙදාහැරීමට, අවශ්‍ය තොරතුරු රැස් කරගැනීමට මෙන් ම ඒවා ක්‍රමානුකූල ව වාර්තා කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකු සතු හැකියාව සන්නිවේදන කුසලතාව ලෙස නම් කෙරේ.



රූපය 4.7

නිදසුන් ඃ-

රැස්වීම් පැවැත්වීම, පණිවිඩ බෙදාහැරීම, අවශ්‍ය පාර්ශ්ව වෙත අදාළ වාර්තා සහ තොරතුරු බෙදාහැරීම

උපදේශන කුසලතා

ව්‍යාපාරික කටයුතුවල දී ඊට විශාල සේවක පිරිසක් සම්බන්ධ වේ. එවැනි විටෙක දී ඔවුන් අතර විවිධ ප්‍රායෝගික ගැටලු ඇති වේ. එවැනි ගැටලුකාරී අවස්ථාවල ව්‍යවසායකයෙකු අදාළ පාර්ශ්වයන්ට නිවැරදි මග පෙන්වීම හා උපදෙස් ලබා දෙමින් කටයුතු කිරීමේ හැකියාව උපදේශන කුසලතාව ලෙස හඳුනා ගැනේ.

නිදසුන් ඃ-

සේවකයන්ගේ පෞද්ගලික ප්‍රශ්න හා සේවකයන් අතර ඇතිවන ගැටලු සහ සුභසාධනය සම්බන්ධයෙන් ඇති වන ගැටලු

ආදර්ශවත් ව කටයුතු කිරීමේ කුසලතාව

ආයතනයක හෝ සංවිධානයක සැලසුම්ගත අරමුණු ළඟා කරගැනීම පිණිස තම සේවක කණ්ඩායම් නිවැරදි ව මෙහෙයවමින් අවශ්‍ය මග පෙන්වීම් ලබා දෙමින් සැම විට ම මූලිකත්වය ගෙන ක්‍රියා කරමින් කටයුතු කිරීමට ව්‍යවසායකයෙකු සතු හැකියාව ආදර්ශවත් ව කටයුතු කිරීමේ කුසලතා ලෙස හඳුනාගත හැකි ය.

නිදසුන් ඃ-

ව්‍යාපාරයක් අලාභ ලබන විට දී එයින් අධෛර්යවත් නොවී ව්‍යාපාරය නැංවීමට උනන්දු වීම

නියමිත වෙලාවට වැඩ කටයුතුවල නිරත වීම

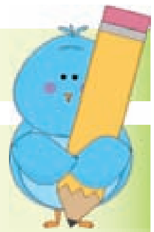
සාධාරණ ව කටයුතු කිරීම



ක්‍රියාකාරකම 05

ව්‍යවසායකයෙකු වශයෙන් තම භූමිකා ක්‍රියාත්මක කිරීමේ දී කවර කුසලතා අවශ්‍ය වේ ද යි ඔබ සිතන්නේ ද? ඒවා නම් කොට කෙටියෙන් විස්තර කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.



01. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් යන්න කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

02. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර සහ ව්‍යවසායකත්වය අතර ඇති සම්බන්ධතාව පෙන්නුම් කරන්න.

03. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරවල ගති ලක්ෂණ නම් කර එක් ගති ලක්ෂණයක් කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

04. ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයට කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ප්‍රයෝජනවත් වන අන්දම කරුණු 3ක් මතු කරමින් දක්වන්න.

05. බොහෝ කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාර ආරම්භ කළ ද පසු කාලීනව අසාර්ථක වීමේ ස්වභාවයක් දැකිය හැකි ය. එයට හේතු වන කරුණු මොනවාද?

06. කුඩා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් තුළ දැකිය හැකි ව්‍යවසායකත්ව භූමිකා නම් කරන්න.

07. පහත සඳහන් ව්‍යවසායකත්ව කුසලතා කෙටියෙන් හඳුන්වන්න.
    - තාක්ෂණික කුසලතා
    - මානව කුසලතා
    - කණ්ඩායම් සමග කටයුතු කිරීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

5 ව්‍යාපාර පරිසරය



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

5.1 ව්‍යාපාර පරිසර අධ්‍යයනයේ වැදගත්කම
5.2 ව්‍යාපාර පරිසරය වර්ග කිරීම
5.3 අභ්‍යන්තර පරිසරය සහ එහි බලපෑම
5.4 බාහිර පරිසරය සහ එහි බලපෑම
5.6 ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ ස්වභාවය
5.7 ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ පවතින ප්‍රධාන ව්‍යාපාර අංශ
5.8 ශ්‍රී ලංකාවේ සුලභ සම්පත්
5.9 ව්‍යාපාර පරිසර ප්‍රවණතා

5.1 ව්‍යාපාර පරිසර අධ්‍යයනයේ වැදගත්කම

ව්‍යාපාරවල ක්‍රියාකාරීත්වයට ව්‍යාපාර අභ්‍යන්තරයෙන් මෙන් ම බාහිර ව ධනාත්මක හා ඍණාත්මක වශයෙන් බලපෑම් ඇතිකරන සාධක හා බලවේග සියල්ල ව්‍යපාර පරිසරය ලෙස සරල ව හැඳින්විය හැකි ය.

ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ නිරන්තරයෙන් වෙනස්කම් සිදුවෙමින් පවතී. එම වෙනස්කම් හඳුනාගෙන ඒ සඳහා නිසි ප්‍රතිචාර දැක්වීමෙන් ව්‍යාපාර කටයුතු පහසුවෙන් හැසිරවිය හැකි ය. එමෙන් ම ව්‍යාපාරික වශයෙන් වැදගත් වන විවිධ ප්‍රතිලාභ ද ව්‍යවසායකයා අත්කර ගනී. වර්තමානයේ වෙළෙඳපළ මුල්කර ගත් ආර්ථිකයක් ඇති ශ්‍රී ලංකාවේ ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ ඇති වෙනස්කම් හඳුනාගෙන ඒවා අධ්‍යයනය කිරීමෙන් නිර්මාණශීලී ව්‍යාපාර අදහස් සහ අවස්ථා රාශියක් විවිධ පරිසර ක්ෂේත්‍ර තුළින් මතු කරගත හැකි ය.

නිදසුන් ඃ-

- ✶ පරිගණක තාක්ෂණය, සන්නිවේදන තාක්ෂණය හා විද්‍යුත් වාණිජ්‍යයට ඇති නැඹුරුව
- ✶ පාරිසරික සංචාරක කර්මාන්තය හා දේශීය විදේශීය සංචාරක පිරිස් වර්ධනය වීම
- ✶ ඉදිකිරීම් ක්ෂේත්‍රය තුළ පවතින අවස්ථා

ගුණාත්මක ව්‍යාපාර සංස්කෘතියක් ගොඩනැගීමට දායක වන ව්‍යවසායකයන්ගේ පැවැත්ම තහවුරු කර ගැනීමට ව්‍යාපාර පරිසරය ඉතා හොඳ පදනමක් සපයයි. ව්‍යාපාර අරමුණු මුදුන් පමුණුවා ගැනීම සඳහා අවබෝධයෙන් ව්‍යාපාර පරිසරය හැදෑරීම කළ යුතු ය.

ව්‍යාපාර පරිසරය තුළින් ඇතිවන හිතකර සහ අහිතකර බලපෑම් හඳුනාගෙන තිබීම ව්‍යාපාරයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ඉටු කර ගැනීමට උපකාරී වේ. පරිසර සාධක තුළින් හඳුනා ගනු ලබන අවස්ථා හා ශක්තීන් වාසිදායක ලෙසත් දුර්වලතා හා තර්ජන අවාසිදායක ලෙසත් බලපාන බව පෙනී යයි.

හිතකර බලපෑම් හඳුනාගෙන ඒ තුළින් ව්‍යාපාර තව තවත් ශක්තිමත් කර ගැනීමට ව්‍යවසායකයා කටයුතු කළ යුතු අතර අහිතකර බලපෑම් හඳුනාගෙන ඒවා අවම කර ගැනීම සඳහා පිළියම් යෙදිය යුතු ය. ව්‍යපාර කටයුතුවල නිරතවන ව්‍යවසායකයන්ට නිවැරදි තීරණ ගැනීම සඳහා පසුබිම සකසන්නේ ව්‍යාපාර පරිසර සාධක වේ.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

අතීතයේ පැවති ව්‍යාපාර පරිසරයට වඩා ප්‍රබල වෙනස්කම් නූතන ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ දැකිය හැකි බව ඔබට පහත දැක්වෙන වගුව තුළින් අවබෝධ කරගත හැකි වනු ඇත.

වගුව 5.1 - අතීත හා නූතන ව්‍යාපාර පරිසරය අතර ඇති වෙනස්කම්

අතීත ව්‍යාපාර පරිසරය	නූතන ව්‍යාපාර පරිසරය
එකල ජනතාව බොහෝ විට තම මූලික අවශ්‍යතා අවම මට්ටමකින් සපුරා ගත්හ.	ජනතාව තම මූලික අවශ්‍යතා ඉතා උසස් මට්ටමකින් සපුරා ගැනීමට උනන්දු වේ.
අවශ්‍යතා හා වුවමනා සරල විය.	අවශ්‍යතා හා වුවමනා සංකීර්ණ වී ඇත.
යම් අවශ්‍යතාවක් සපුරා ගැනීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා සීමිත ප්‍රමාණයක් පැවතුණි.	යම් අවශ්‍යතාවක් සපුරා ගැනීම සඳහා ඇති භාණ්ඩ හා සේවා රාශියකි.
තරගකාරීත්වය අඩු ය.	තරගකාරීත්වය වැඩි ය.
ව්‍යාපාරිකයෝ බලවත් වූහ.	පාරිභෝගිකයන් බලවත් වී ඇත.
ලාභය ප්‍රධාන අරමුණ විය.	ලාභ අරමුණ පමණක් නොව සමාජ වගකීම වැනි වෙනත් අරමුණු ද ඉටු කිරීම අපේක්ෂාව වේ.
කුඩා ප්‍රදේශයකට පමණක් සීමා වී තිබිණ.	ගෝලීය වශයෙන් ව්‍යාප්ත වී ඇත.
වෙනස් වීමේ වේගය ඉතා අඩු ය.	වෙනස්වීමේ වේගය ඉතා වැඩි ය.

වර්තමාන ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ ඇති සැබෑ වෙනස්කම් අවබෝධ කර ගැනීම තුළින් ව්‍යවසායකයාට ප්‍රයෝජන රාශියක් අත් කර ගත හැකි ය. එවැනි ප්‍රයෝජන කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ව්‍යාපාරය සතු ශක්ති සහ දුර්වලතා හඳුනා ගැනීම
- පරිසරයේ පවතින විවිධ ව්‍යාපාර අවස්ථා හඳුනා ගැනීම
- ව්‍යාපාරය මුහුණ දෙන තර්ජන හඳුනා ගැනීම
- පරිසර වෙනස්වීම්වලට ගැළපෙන පරිදි නිෂ්පාදන සහ අලෙවි කටයුතු පවත්වාගෙන යාම
- පරිසර වෙනස්වීම්වලට ගැළපෙන පරිදි සැලසුම් සකස් කිරීම සහ උපාය මාර්ග තීරණය කිරීම

ක්‍රියාකාරකම 01

01. ඔබ ඉගෙන ගන්නා පාසලේ අතීත පරිසරය පිළිබඳ ව කරුණු විමසා බලන්න. එම පරිසරයට වඩා වර්තමාන පාසල් පරිසරය තුළ සිදු වී ඇති වෙනස්කම් හොඳින් නිරීක්ෂණය කර ලැයිස්තුගත කරන්න.

5.2 ව්‍යාපාර පරිසරය වර්ග කිරීම

අධ්‍යයනයේ පහසුව සඳහා ව්‍යාපාර පරිසරය ප්‍රධාන කොටස් 2කට බෙදා දැක්විය හැකි ය.

- අභ්‍යන්තර පරිසරය
- බාහිර පරිසරය

අභ්‍යන්තර පරිසරය

ව්‍යාපාර ආයතනයේ කටයුතුවලට බලපෑම් කරනු ලබන ව්‍යාපාරය තුළ ඇති සාධක සියල්ල අභ්‍යන්තර පරිසරය නම් වේ. අභ්‍යන්තර ව්‍යාපාර පරිසරය තුළ ක්‍රියාත්මක වන ප්‍රධාන සාධක කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- අයිතිකරුවෝ
- කළමනාකරුවෝ
- සේවකයෝ
- සම්පත්

මෙම සාධක අධ්‍යයනය කිරීම තුළින් තම ව්‍යාපාරයේ ශක්ති හා දුර්වලතා මැනවින් අවබෝධ කරගත හැකි ය.



රූපය 5.1

බාහිර පරිසරය

ව්‍යාපාර ආයතනයේ කටයුතුවලට බලපෑම් කරනු ලබන එහෙත් ව්‍යාපාරයට පිටතින් ඇති සියලු ම සාධක බාහිර පරිසර සාධක ලෙස නම් කළ හැකි ය. මේවා අභ්‍යන්තර පරිසරයට වඩා පුළුල් පරාසයක විහිදී පවතී. බාහිර පරිසර සාධක පහත දැක්වේ.

- ආසන්න පරිසරය
- ප්‍රජා පරිසරය
- ආර්ථික පරිසරය
- දේශපාලන හා නෛතික පරිසරය
- තාක්ෂණික පරිසරය
- ස්වාභාවික පරිසරය
- සමාජ හා සංස්කෘතික පරිසරය
- ගෝලීය පරිසරය



රූපය 5.2

බාහිර පරිසර සාධක අධ්‍යයනය කිරීම තුළින් විවිධ ව්‍යාපාරික අවස්ථා සහ ව්‍යාපාරවලට මුහුණ දීමට සිදුවන තර්ජන හඳුනා ගැනීමට හැකි වේ.

5.3 අභ්‍යන්තර පරිසරය සහ එහි බලපෑම

ආයතනය තුළ ඇති අභ්‍යන්තර පරිසර සාධක ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා බලපෑම් ඇති කරන බව සහ ඒ තුළින් ශක්ති හා දුර්වලතා හඳුනා ගැනීමට හැකි වන බව ඔබ දැනටමත් දන්නා කරුණකි. ශක්ති ප්‍රයෝජනයට ගෙන ව්‍යාපාරය සාර්ථක කර ගත හැකි ය. දුර්වලතා මගහරවා ගැනීම ද ව්‍යාපාර සාර්ථකත්වයට ඉවහල් වේ. මෙහි ඇති විශේෂත්වය වන්නේ අභ්‍යන්තර පරිසර සාධක තුළින් ඇති වන බලපෑම ව්‍යාපාරයට පාලනය කළ හැකි වීමයි. පරිසර වර්ගීකරණය තුළ ඉහත සඳහන් පරිසර සාධක හා ඉන් ඇති වන බලපෑම වෙන් වෙන් වශයෙන් විමසා බලමු.

අයිතිකරුවෝ

ව්‍යාපාරයට ප්‍රාග්ධනය සපයන පුද්ගලයෝ අයිතිකරුවෝ ය.

හොඳ මූල්‍ය ශක්තියක් ඇති අයිතිකරුවන් ව්‍යාපාරවලට ශක්තියකි. එසේ වූ විට ව්‍යාපාරය පවත්වාගෙන යාමේදී බාධාවකින් තොර ව ව්‍යාපාරයට සම්පත් සපයා ගත හැකි ය. අයිතිකරුවන් කීර්තිමත් හා ව්‍යාපාරික අත්දැකීම් සහිත පුද්ගලයන් වීම ව්‍යාපාරවලට හිතකර බලපෑම් ඇති කරයි. මූල්‍ය හැකියාව දුර්වල වීම සහ ගනු ලබන ව්‍යාපාරික තීරණ වැරදි සහගත වීම නිසා අයහපත් ප්‍රතිඵල භුක්ති විඳීමට සිදුවේ.

සේවකයෝ

ව්‍යාපාරික කාර්යයන්හි නිරතවන පුද්ගලයෝ සේවකයන් වශයෙන් හැඳින් වෙති.

සේවකයෝ තම මානසික හෝ කායික ශ්‍රමය ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා යොදවා ඒ වෙනුවෙන් වැටුප් හා වේතන ලබති. ආයතනය කෙරෙහි කැමැත්තෙන් හා විශ්වාසයෙන් කටයුතු කරන සේවකයන් ව්‍යාපාරයට ශක්තියකි. දැනුම සහ පුහුණුව සහිත සේවකයෝ ව්‍යපාර කටයුතු ඉහළ මට්ටමකින් පවත්වා ගැනීමට දායක වෙති. සමහර සේවකයන්ගේ අකාර්යක්ෂමතාව සහ නුපුහුණු බව නිසා ආයතනයේ කටයුතු දුර්වල වේ. සේවකයන් ඇගයීම, පුහුණුව හා දිරි ගැන්වීම තුළින් සේවක දුර්වලතා අවම කර ගත හැකි ය.

කළමනාකරුවෝ

ව්‍යාපාරය සතු මානව සහ භෞතික සම්පත් මෙහෙයවමින් ආයතනයේ අරමුණු හා පරමාර්ථ ඉටු කර ගැනීම සඳහා නායකත්වය ලබා දෙන්නෝ කළමනාකරුවෝ ය.

කළමනාකරුවන්ගේ දැනුම හා කුසලතා මත ව්‍යාපාර කටයුතුවල සාර්ථකත්වය රඳා පවතී. නිර්මාණශීලී චින්තනයකින් යුත් දක්ෂ කළමනාකරුවන් ව්‍යාපාරයට ශක්තියකි. කළමනාකරුවන් විසින් ගනු ලබන එක් තීරණයක් හෝ අසාර්ථක වුවහොත් එය ව්‍යාපාරයට අවාසි ගෙන දෙන තත්ත්වයකි. එම නිසා දක්ෂ, නිර්මාණශීලී, විශ්වාසදායක සහ කැපවීමෙන් වැඩ කරන කළමනාකරුවන් ආයතනයට නොමැති වීම දුර්වලතාවකි.

සම්පත්

ව්‍යාපාරික කටයුතු සඳහා අදාළ වන සියලු ම භෞතික හා මූල්‍ය සම්පත් වේ.

ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා ප්‍රමාණවත් යන්ත්‍ර සූත්‍ර, ගොඩනැගිලි, වාහන සහ මුදල් ආදී සම්පත් තිබීම හා නව දැනුම භාවිත කිරීම ව්‍යවසායකයාට ශක්තියකි. ප්‍රමාණවත් පරිදි සම්පත් නොමැතිවීම නිසා ව්‍යාපාර අරමුණු ඉටු කරගැනීමට නොහැකි වේ. එසේ ම කාලය පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් නොවීම දුර්වලතාවකි.

අභ්‍යන්තර පරිසරය තුළින් හඳුනාගත් ශක්ති තව දුරටත් වර්ධනය කරගත යුතු අතර දුර්වලතා අවම කරගැනීමට පිළියම් යෙදිය යුතු ය.



ක්‍රියාකාරකම 02

පහත සඳහන් ප්‍රකාශ හොඳින් කියවා තේරුම් ගෙන එය ශක්තියක් ද / දුර්වලතාවක් ද යන්න සඳහන් කරන්න.

01. අයිතිකරු විසින් ඉතිරි කර ගත් බැංකු තැන්පතු මුදලක් පැවතීම
02. ව්‍යාපාර කාර්ය සුදුසුකම් සහිත කළමනාකරුවන්ට පැවරීම
03. සම්පත් අරපිරිමැස්මෙන් භාවිත නොකිරීම
04. විවිධ කුසලතා සහිත කළමනාකරුවන් ආයතනයට බඳවා ගැනීම
05. සේවකයන් නියමිත වේලාවට සේවා ස්ථානයට නොපැමිණීම
06. ගුණාත්මක නිෂ්පාදිත සාධාරණ මිලට ලබා දීම
07. ව්‍යාපාර පරිශ්‍රය අලංකාර ලෙස තබා නොගැනීම
08. ව්‍යාපාරය නව උපකරණ භාවිත කිරීම
09. ඉහළ පොලියකට ණය මුදලක් ගෙන තිබීම
10. නම්‍යශීලි සැලසුමක් ආයතනය තුළ පැවතීම
11. කාලානුරූප ව වෙනස් නොවී කටයුතු කිරීම
12. ආයතනයේ ඉහළ තනතුරුවලට ගරු කිරීම
13. සේවකයන් සතු විවිධ දක්ෂතා සහ හැකියා හඳුනා ගෙන තිබීම
14. ආයතනයේ අංශ අතර මනා සම්බන්ධතාවක් පැවතීම
15. ව්‍යාපාරයේ සංවර්ධනය සඳහා පර්යේෂණ කටයුතුවල නියැලීම

5.4 බාහිර ව්‍යාපාර පරිසරය සහ එහි බලපෑම

ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරෙහි පිටතින් බලපෑම් ඇති කරන ව්‍යාපාරයට ඍජු ව පාලනය කළ නොහැකි සාධක හා බලවේග ඇතුළත් පරිසරය බාහිර ව්‍යාපාර පරිසරය බව ඔබ දැනටමත් දන්නා කරුණකි. අවස්ථාවලින් උපරිම ප්‍රයෝජන ගැනීමෙන් හා තර්ජන සඳහා විසඳුම් ලබා දීමෙන් ව්‍යාපාර අරමුණු පහසුවෙන් ඉටුකර ගත හැකි ය. බාහිර පරිසර සාධක සහ ඉන් ඇතිවන බලපෑම විමසා බලමු.

ආසන්න පරිසරය

ආසන්න පරිසරය යනු බාහිර පරිසරය තුළ ඇති පරිසර සාධකවලින් ව්‍යාපාරයට ඉතා සමීප ව ක්‍රියාත්මක වන බලවේග ඇතුළත් පරිසරයයි.

ආසන්න පරිසර බලවේග ලෙස ගනුදෙනුකරුවන්, සැපයුම්කරුවන්, තරගකරුවන්, සමාන නිෂ්පාදිත සපයන්නන් හා අනාගතයේ මෙම ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයට පිවිසීමට බලාපොරොත්තු වන්නන් හැඳින්විය හැකි ය. මෙම බලවේග සම්පූර්ණයෙන් ම පාලනය කළ නොහැකි වුවත් එම බලපෑම් යම් ප්‍රමාණයකට ව්‍යවසායකයාට හැසිරවිය හැකි ය.

නිදසුන් ඃ-

භාණ්ඩ හා සේවා මිලට ගැනීමේ හැකියාවක් ඇති විශාල පාරිභෝගිකයන් පිරිසක් සිටීම අවස්ථාවකි.

තරගකරුවන් ස්වකීය උපාය මාර්ග වෙනස් කිරීම ව්‍යවසායකයාට තර්ජනයකි.

ප්‍රජා පරිසරය

රටක ජීවත්වෙන ජනගහනය සහ ඔවුන්ගේ ජන ජීවිතය හා සම්බන්ධ සාධක ඇතුළත් වන පරිසරය ප්‍රජා පරිසරය යන්නෙන් අදහස් කෙරේ.

භාණ්ඩ හා සේවා සඳහා වන වෙළෙඳපළ සැකසී ඇත්තේ ප්‍රජා පරිසරය පදනම් කරගෙන ය. ජනගහනය වැඩි වන විට වෙළෙඳපළ පුළුල් වේ. භාණ්ඩ හා සේවා වැඩි වශයෙන් නිපදවිය යුතු වේ. ජනගහන වර්ධන වේගය, ජන සංයුතිය හා වයස් ව්‍යුහය වැනි බලවේග ව්‍යාපාර කෙරෙහි බලපෑම් කරයි.

නිදසුන් ඃ-

ළමා ජනගහනය වැඩිවීම සෙල්ලම් බඩු නිෂ්පාදකයන්ට හොඳ අවස්ථාවකි.

රටක ජන සංයුතියෙහි වැඩිහිටි ජනගහනය වැඩි වීම ළමුන් සඳහා වන නිෂ්පාදිතවල නිරත ව්‍යාපාරිකයන්ට තර්ජනයකි.

ආර්ථික පරිසරය

රටක ආර්ථික කටයුතු තීරණය කෙරෙන සාධක ආර්ථික පරිසරයට අයත් වේ.

පොලී අනුපාතිකය අඩු වැඩි වීම, මිල මට්ටම්වල වෙනස් වීම, සේවා නියුක්තිය, වැටුප් මට්ටම හා විදේශ විනිමය අනුපාතිකය වැනි ආර්ථික පරිසර සාධක ව්‍යාපාර කටයුතුවලට හිතකර හා අහිතකර ආකාරයෙන් බලපායි. එමගින් උදවන අවස්ථා හා තර්ජන පිළිබඳ දැන සිටීම ව්‍යවසායකයාට ප්‍රයෝජනවත් වනු ඇත.

නිදසුන් ඃ-

සේවා නියුක්තිය වැඩි වීම නිසා ආදයම් ලැබීමේ හේතුවෙන් වෙළෙඳපළ පුළුල් වීම අවස්ථාවකි.

ණය පොලී අනුපාතිකය වැඩි වීම ව්‍යාපාරවලට තර්ජනයකි.

දේශපාලන හා නෛතික පරිසරය

රජයේ ආර්ථික ප්‍රතිපත්ති හා ඒවා ක්‍රියාවට නැංවීම සඳහා අවශ්‍ය නිතීරීති දේශපාලන හා නෛතික පරිසරයයි.

අන්තර්ජාතික ගිවිසුම්, විදේශීය වෙළෙඳාම, රාජ්‍ය ප්‍රතිපත්ති හා නීතිරීති දේශපාලන හා නෛතික පරිසරයට අයත් සාධක වේ. ව්‍යාපාර කටයුතු සාර්ථක කරගැනීමට මෙන් ම රටේ ආර්ථික දියුණුවට මෙම සාධකවලින් ඇතිවන බලපෑම් බොහෝ ය.

නිදසුන් ඃ-

අන්තර්ජාතික ගිවිසුම්වලට එළඹීම දේශීය අපනයනකරුවන්ට අවස්ථා උද කරයි.

රජය විසින් බදු අනුපාතය ඉහළ නැංවීම ව්‍යාපාරවලට තර්ජනයකි.

විද්‍යාත්මක හා තාක්ෂණික පරිසරය

විද්‍යාත්මක හා තාක්ෂණික ක්‍රම යොද ගැනීම හා නව පර්යේෂණ තුළින් ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරෙහි ඇතිවන බලපෑම විද්‍යාත්මක හා තාක්ෂණික පරිසරයට අයත් වේ.

නව විද්‍යාත්මක සොයා ගැනීම්, පර්යේෂණ හා සංවර්ධනය, නව භාණ්ඩ හා සේවා සහ තොරතුරු හා සන්නිවේදනය තාක්ෂණික පරිසරයට අයත් සාධක වේ. තාක්ෂණයේ දියුණුව නිසා නව නිෂ්පාදිත වෙළෙඳපළට අලුතින් එකතු වේ. නව භාණ්ඩ හා සේවා පැමිණීමත් සමග පවතින සමහර නිෂ්පාදිත වෙළෙඳපළෙන් ඉවත් ව යයි.

නිදසුන් ඃ-

අන්තර්ජාල සේවා ව්‍යාපාරිකයන්ට විදේශ වෙළෙඳපළට පිවිසීමට අවස්ථා උද කර දීම

ඩිජිටල් කැමරා භාවිතය නිසා ඡායාරූපශාලාවල අවශ්‍යතාව අඩුවීම ඡායාරූපශාලා හිමියන්ට තර්ජනයක් වීම

ස්වාභාවික පරිසරය

ව්‍යාපාර කටයුතු කෙරෙහි ස්වාභාවික සංසිද්ධි තුළින් ඇති වන බලපෑම් සියල්ල ස්වාභාවික පරිසරය යනුවෙන් හැඳින්වේ.

ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා සම්පත් සපයා ගනු ලබන්නේ ස්වාභාවික පරිසරය තුළිනි. ස්වාභාවික පරිසරය සහ එහි ඇතුළත් සාධක ලෙස ස්වාභාවික සම්පත් හා ස්වාභාවික ආපද හැඳින්විය හැකි ය. ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා යොද ගත් සහ නොගත් වටිනා සම්පත් මෙම පරිසරය තුළ ඇත. පරිසරයට හානි නොවන ආකාරයෙන් ස්වාභාවික සම්පත් යොද ගැනීම තුළින් ව්‍යාපාර අවස්ථා රාශියක් උද කර ගත හැකි ය. එමෙන් ම ස්වාභාවික ආපද ව්‍යාපාරවලට තර්ජනයක් විය හැකි අවස්ථා ද ඇත.

නිදසුන් :-

දේශීය ඖෂධ පැළෑටිවලින් නිපදවන ශාකසාර නිෂ්පාදිත සඳහා ඉල්ලුමක් පැවතීම ව්‍යාපාර අවස්ථාවකි.

නියඟය සහ ගංවතුර වැනි ස්වාභාවික ආපදා කෘෂිකාර්මික කටයුතු සඳහා තර්ජනයකි.

සමාජ හා සංස්කෘතික පරිසරය

පොදු ආකල්ප, වටිනාකම් හා ජීවන රටා ඇතුළත් පරිසරය සමාජ හා සංස්කෘතික පරිසරය යනුවෙන් හැඳින්වේ.

සිරිත් විරිත්, සාරධර්ම, විශ්වාස හා ජීවන රටාවේ වෙනස්කම් සමාජ හා සංස්කෘතික පරිසර සාධක වේ. විවිධ ජාති ආගම්, සංස්කෘති පවතින රටක ව්‍යාපාරික කටයුතු පවත්වාගෙන යාමේ දී ඇති විය හැකි අවස්ථා හා තර්ජන පිළිබඳ අවධානයෙන් සිටීම වැදගත් ය. සමාජ හා සංස්කෘතික වටිනාකම් ආරක්ෂා වන පරිදි ව්‍යාපාරික කටයුතු මෙහෙයවිය යුතු ය.

නිදසුන් :-

වාර්ෂික ව පවත්වන දළදා පෙරහැර නැරඹීමට විදේශික සංචාරකයන් පැමිණීම ව්‍යාපාර අවස්ථාවකි.

නිර්මාංශ ආහාර පාරිභෝජනය කරන පිරිස වැඩිවීම මාංශ ආහාර නිපදවන අයට තර්ජනයකි.

ගෝලීය පරිසරය

ලොව පුරා රටවල් දේශ සීමාවන්ගෙන් තොර ව බද්ධ වී කටයුතු කිරීමේ ප්‍රවණතාව ගෝලීය පරිසරය ලෙස හැඳින්වේ.

නිදසුන් :-

අන්තර් ජාතික වෙළෙඳපළට පිවිසීමට ඇති ඉඩකඩ වැඩිවීම අවස්ථාවක් ලෙස හැඳින්විය හැකි ය.

විවිධ රටවල නිෂ්පාදිත දේශීය වෙළෙඳපළ තුළ බහුල වීම දේශීය ව්‍යාපාරවලට තර්ජනයකි.

බාහිර පරිසර සාධක තුළින් ඇති වන අවස්ථා ප්‍රයෝජනයට ගන්නා අතර ම ඉන් ඇතිවන තර්ජන අවම කරගැනීම සඳහා ක්‍රියාමාර්ග ගත යුතු ය.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 03

බාහිර පරිසර සාධකවලින් මතුවන බලපෑම් කිහිපයක් පහත දක්වා ඇත. එම ප්‍රකාශ කියවා එම එකිනෙක සාධකවලින් මතුකර ගත හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බැගින් නම් කරන්න.

01. නව ජාත්‍යන්තර වරායක් ඉදි කිරීම
02. විධිමත් අපද්‍රව්‍ය කළමනාකරණ ක්‍රමයක් පැවතීම
03. අඩු ආදායම් ලබන පවුල් සංඛ්‍යාව වැඩි වීම
04. ව්‍යාපාරවලට හිතකර නීතිරීති පද්ධතියක් පැවතීම
05. එළවළු වගා කිරීමේ දී කාබනික පොහොර යෙදීම රජය විසින් අනිවාර්ය කිරීම
06. දිලීර රෝගයක් හේතුවෙන් පොල් එලදාව අඩු වීම
07. නවීන තාක්ෂණික උපකරණවල මිල ඉහළ යාම
08. ශ්‍රී ලංකාවේ නිපදවන තේ සඳහා විදේශ රටවලින් ඉල්ලුම වැඩි වීම
09. දිවයිනේ ස්ථාන කිහිපයකින් මැණික් ඉල්ලම් මතු වීම
10. ඛනිජ තෙල් බැරලයක මිල ඉහළ යාම
11. ළදරු උපත් අනුපාතය වැඩි වීම
12. දේශීය කර්මාන්ත දිරිමත් කිරීමේ වැඩ සටහන් ක්‍රියාවට නැංවීම
13. රට තුළ සිවිල් යුද්ධ තත්ත්වයක් පැන නැගීම
14. විවිධ ජාතීන් සතු ව ඇති සංස්කෘතික ගති ලක්ෂණවල වෙනස්කම් මත භාණ්ඩ හා සේවා නිපදවීම
15. පවතින යන්ත්‍රසූත්‍ර වෙනුවට නවීන තාක්ෂණික උපකරණ පැමිණීම
16. පුද්ගලයන් විවේක කාලය ඵලදායී ලෙස ගත කිරීමට නැඹුරු වීම



ක්‍රියාකාරකම 04

සීගිරි ඓතිහාසික පුදබිම අසල ජීවත්වෙන පසන් එම ප්‍රදේශයේ පවතින අධික සුළං සහ අව් රශ්මිය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් කරගෙන සුළඟේ නොයන ආකාරයට තොප්පියක් නිර්මාණය කර එය අලෙවි කළේ ය. පසු ව ඒ සඳහා ඉල්ලුම වැඩි වී එය ඉතා සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් බවට පත් විය.

ඔබ ජීවත් වන ප්‍රදේශයේ ද මෙවැනි අවශ්‍යතා පැවතිය හැකි ය. ඒවා ඇසුරෙන් ඇරඹිය හැකි ව්‍යාපාරයක් පිළිබඳ තොරතුරු හා අදහස් කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

5.6 ශ්‍රී ලංකාවේ ආර්ථිකය

ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ ස්වභාවය

ශ්‍රී ලංකාව අතීතයේ සිට සෞභාග්‍යමත් රටක් ලෙස පැවතුණි. රජවරු පාලකයන් ලෙස පාලනය ගෙන ගිය අතර රටේ ජනතාව කෘෂිකාර්මික ජීවන රටාව තුළින් සිය අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කර ගත්හ. පසු කාලීන ව බටහිර ජාතීන්ගේ පැමිණීමත් සමග නොයෙකුත් වෙනස්කම්වලට භාජන වූ ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ වැදගත් සන්ධිස්ථානයක් ලෙස, වතු වගාව හැඳින්විය හැකි ය. එතැන් පටන් ආර්ථික, සමාජයීය, පරිපාලන සහ ව්‍යාපාර හා කර්මාන්ත අංශ තුළ කැපී පෙනෙන වෙනස්කම් ඇති විය.

1948 දී ලද නිදහසෙන් පසු රටේ ආර්ථික සංවර්ධනය උදෙසා විවිධ ආර්ථික සැලසුම් ක්‍රියාත්මක කෙරිණි. කෘෂි කාර්මික, කාර්මික හා සේවා යන ප්‍රධාන අංශ යටතේ ව්‍යාපාර කටයුතු සංවිධානය විය. තාක්ෂණයේ දියුණුවත් සමග ව්‍යාපාර විසින් නව නිෂ්පාදිත රාශියක් වෙළෙඳපළට හඳුන්වා දෙන ලදි. මහා මාර්ග, විදුලිය, සන්නිවේදනය, රක්ෂණය සහ මුදල් හා බැංකු සේවා වැනි පහසුකම් රට පුරා ව්‍යාප්ත විය. කර්මාන්ත අංශයේ කටයුතු පුළුල් වීමත් සමග සේවා අංශයෙන් කරනු ලබන එකතුව ශීඝ්‍ර ලෙස ඉහළ ගොස් ඇත. දේශීය වෙළෙඳපළ මෙන් ම විදේශීය වෙළෙඳපළට පිවිසීම තුළින් සමස්ත ආර්ථික වර්ධනයක් ළඟා කර ගැනීම වර්තමාන ආර්ථිකයේ ප්‍රධන අරමුණයි.

වර්තමානයේ ශ්‍රී ලංකාව තුළ පවතින ප්‍රධාන ව්‍යාපාර අංශ පහත සඳහන් ආකාරයට දැක්විය හැකි ය.

5.7 ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ පවතින ප්‍රධාන ව්‍යාපාර අංශ

01. ප්‍රාථමික අංශය

ස්වාභාවික පරිසරය තුළින් ලබාගන්නා සම්පත් ඒ අයුරින් ම උකහා ගැනීමේ කටයුතු මෙම අංශයට අදාළ වේ. එනම් ස්වාභාවික පරිසරය තුළ ඇති දෑ වෙනසකට ලක් නොකර ප්‍රයෝජනයට ගැනීමයි. ප්‍රාථමික අංශයේ ව්‍යාපාර සඳහා නිදසුන් පහත දැක්වේ.

කෘෂි හා ගොවිපළ කර්මාන්තය (මල් වගාව, දුව කර්මාන්තය, කුකුළන් පාලනය ආදිය)

ධීවර (මිරිදිය හා කරදිය මසුන් ඇල්ලීම ආදිය)

පතල් හා කැනීම් (මැණික් කර්මාන්තය, හුණුගල් කර්මාන්තය ආදිය)

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

02. ද්විතීයක අංශය

ස්වාභාවික පරිසරය තුළින් ලබා ගන්නා ස්වාභාවික සම්පත්වල ස්වරූපය වෙනස්කම්වලට භාජනය කිරීමේ කටයුතුවල යෙදී සිටින කර්මාන්ත ඇතුළත් වන ව්‍යාපාර අංශයයි. මෙම අංශය කොටස් දෙකකි.

නිමැවුම් (සපත්තු, පොත් ආදී නිෂ්පාදිත)

ඉදිකිරීම් (ගොඩනැගිලි, පාලම් ආදිය)

03. තෘතීයක අංශය

ව්‍යාපාර කටයුතු සඳහා මෙන් ම ජනතාවට අවශ්‍ය වන සේවා සැපයීමේ කටයුතුවල නිරතවන ව්‍යාපාර තෘතීයක අංශයට අදාළ වේ. ඒ සඳහා නිදසුන් පහත දැක්වේ.

වෙළෙඳාම (තොග, සිල්ලර ආදී වෙළෙඳාම්)

වෙළෙඳාමට අවශ්‍ය උපකාරක සේවා (බැංකු, රක්ෂණය, ප්‍රවාහනය ආදී සේවා)



ක්‍රියාකාරකම 05

ඔබ ජීවත්වන ප්‍රදේශයේ පවත්වාගෙන යනු ලබන ව්‍යාපාරවල ලැයිස්තුවක් පිළියෙල කරන්න. ඉන්පසු ඒවා ප්‍රාථමික, ද්විතීයක හා තෘතීයක වශයෙන් වෙන් කර දක්වන්න.

5.8 ශ්‍රී ලංකාවේ සුලභ සම්පත්

ශ්‍රී ලංකාව වර්ග කිලෝ මීටර් 65610 ක භූමි ප්‍රමාණයකින් යුත් දූපතකි. ශ්‍රේෂ්ඨ ඉතිහාසයකට මෙන් ම වටිනා සංස්කෘතියකට හිමිකම් කියන අප රටේ ව්‍යවසායකයන් විසින් ප්‍රයෝජනයට ගත් සහ නොගත් සම්පත් බොහෝ ඇත. මෙවායින් සමහරක් මිනිසා විසින් නිර්මාණය කරන ලද සම්පත් වන අතර ස්වාභාවික පරිසරය තුළින් ද සම්පත් ලබා ගැනෙයි. මෙම සම්පත් ප්‍රධාන කොටස් දෙකක් යටතේ වර්ග කර දැක්විය හැකි ය.

- මානව සම්පත්
- මානව නොවන සම්පත්

මානව සම්පත්

ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරත වන කළමනාකරුවන් සහ කළමනාකරුවන් නොවන සේවකයන් මානව සම්පත් ලෙස සැලකිය හැකි ය. සියලු සම්පත්වල ප්‍රයෝජනය ඵලදායී ලෙස ලබා ගන්නේ මානව සම්පත මගින් වේ. සාක්ෂරතාව ඉහළ මට්ටමක පැවතීම හා ඉගෙනීමට ඇති දක්ෂකම ආදිය ශ්‍රී ලංකා මානව සම්පතෙහි පවතින සුවිශේෂී තත්ත්වයන් ය. අප සතු මානව සම්පතෙහි ඇති සුවිශේෂීතාව හඳුනාගෙන ව්‍යාපාර අවස්ථා සඳහා යොදා ගත යුතු ය.

මෙම වෙනස්කම් හොඳින් අධ්‍යයනය කිරීමෙන් එම සම්පත් නව්‍ය හා නිර්මාණශීලී ලෙස යොදා ගැනීම මගින් ව්‍යාපාරික අවස්ථා උදාකර ගත හැකි ය.



රූපය 5.3

මානව නොවන සම්පත්

ව්‍යාපාර කාර්යයන් සඳහා යොදා ගනු ලබන මානව සම්පත් නොවන ස්වාභාවික සම්පත් සහ මිනිසා විසින් නිර්මාණය කරන ලද සම්පත් මෙම වර්ගයට අයත් වේ. වෙනත් රටවලට සාපේක්ෂ ව ශ්‍රී ලංකාවේ සුවිශේෂී වූ සම්පත් දක්නට ලැබේ.

පරිසර අධ්‍යයනය තුළින් ව්‍යවසායකයාට ලංකාවේ සුලභ ව ඇති මෙම සම්පත් හඳුනාගත හැකි ය. එවැනි සම්පත් පිළිබඳ ව සොයා බලා උපරිම කාර්යක්ෂමතාවෙන් එම සම්පත් භාවිත කරමින් නිර්මාණශීලි ව්‍යාපාර අවස්ථා මතුකර ගැනීම ව්‍යවසායකයාගේ කාර්යයකි. එවැනි සම්පත් සඳහා නිදසුන් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

✶ **ස්වාභාවික සම්පත්** -

ජලය, දියඇලි, ගංගා, මුහුදු වෙරළ, සාරවත් පස, කඳුකර ප්‍රදේශ, මත්ස්‍ය සම්පත, නොගැඹුරු මුහුදු තීරය හා කලපු, පහත් බිම්, තෙත් වනාන්තර හා කොරල් පර, ජෛව විවිධත්වයෙන් යුත් පරිසර පද්ධති යනාදිය

✶ **ඛනිජ සම්පත්** -

මැණික්, මිනිරන්, පොස්පේට්, ග්‍රැනයිට්, ඉල්මනයිට්, ඩොලමයිට්, සිලිකන් වැලි, මැටි, හුණුගල් යනාදිය

✶ **සංස්කෘතික සම්පත්** -

අනුරාධපුර, පොළොන්නරුව, සීගිරිය වැනි ඓතිහාසික ස්ථාන හා පුරාවස්තු, ගල් කැටයම්, ලී කැටයම්, චිත්‍ර වැනි කලා ශිල්ප යනාදිය

✶ **ස්වාභාවික වනාන්තර** -

යාල, කුමන, වස්ගමුව වැනි වනෝද්‍යාන හා සිංහරාජ වැනි ස්වාභාවික වනාන්තර

✶ **සත්ත්ව සම්පත** -

දුර්ලභ ගණයේ සිවුපාවුන්, කුරුල්ලන්, උරගයින් යනාදිය

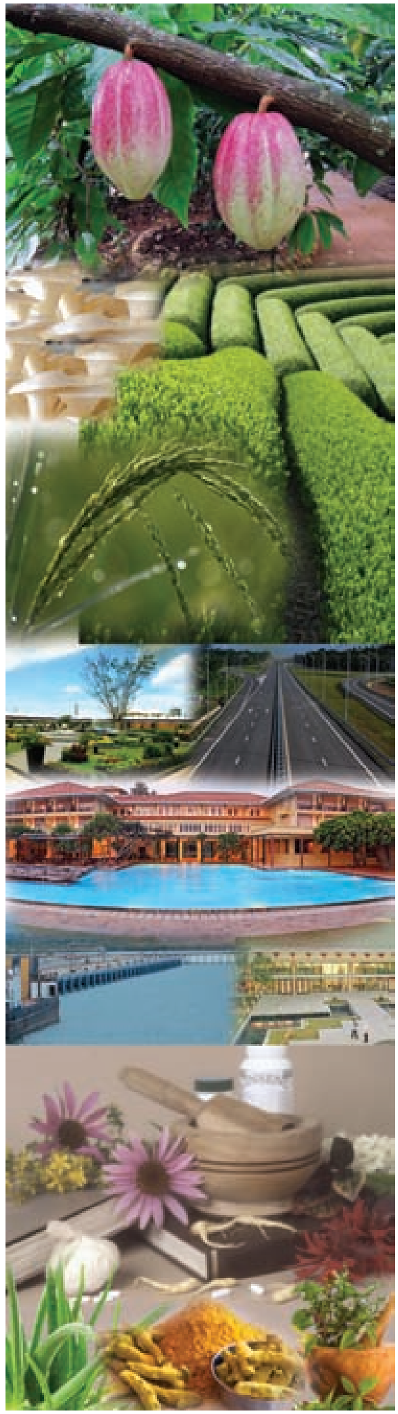


රූපය 5.4

ඉහත දැක්වූ සම්පත් භාවිතයට ගැනීමෙන් මතුකරගත හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථා කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

කෘෂිකාර්මික කටයුතු

ඉතාම උසස් පාරම්පරික ආහාර රටාවක් ඇති අපට කෘෂිකර්මාන්තය තුළින් නව ව්‍යාපාරික අවස්ථා රාශියක් නිර්මාණය කරගත හැකි ය. කාබනික පොහොර යෙදූ එළවළු, පලතුරු, විවිධ සහල් වර්ග, ධාන්‍ය වර්ග හා සුළු අපනයන භෝග ආදිය තුළින් කෘෂි නිෂ්පාදන රැසක් නිපදවා සාර්ථක ව්‍යවසායකයන් විය හැකි ය. කෘෂි නිෂ්පාදන සැකසීම, ඇසුරුම් කිරීම, කල් තබා ගැනීම හා විදේශ වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම වැනි කටයුතු ද කළ හැකි ය. මෙහි දී වැදගත් වන්නේ සම්ප්‍රදායික කෘෂිකාර්මික නිෂ්පාදන කටයුතුවලින් මිදී ව්‍යවසායකයන් ලෙස සිතා කටයුතු කිරීමයි.



රූපය 5.5

නිදසුන් :-

අස්වැන්න කල් තබා ගැනීමේ නව ක්‍රම සොයා ගැනීම

විකල්ප කෘෂි නිෂ්පාදිත බිහි කිරීම

සංචාරක ක්ෂේත්‍රය පදනම් කර ගත් කෘෂිකර්මය දිරිමත් කිරීම

සංචාරක කර්මාන්තය

ශ්‍රී ලංකාව තුළ සංචාරක කර්මාන්තයේ වර්ධනයට යොදගත හැකි ස්වාභාවික සෞන්දර්යයෙන් අනූන සම්පත් රාශියක් දැකිය හැකි ය. එමෙන් ම මිනිසා විසින් නිර්මාණ කරන ලද සම්පත් ද අප පරිසරය තුළ ඇත. ගුවන් තොටුපොළ, වරාය, අධිවේගී මාර්ග, නගර අලංකරණය ඉන් කිහිපයකි. සංචාරක කර්මාන්තය තුළ තොරතුරු තාක්ෂණයේ දියුණුව සම්බන්ධ කර ගනිමින් විවිධ ව්‍යාපාර අවස්ථා බිහිකර ගැනීමට හැකි ය.

ආයුර්වේද වෛද්‍ය ක්ෂේත්‍රය

මෑත කාලයේ දේශීය ඖෂධ වර්ග සඳහා ඇති ඉල්ලුමේ වර්ධනයක් දැකිය හැකි ය. එම ඉල්ලුම සපුරාලීම සඳහා ප්‍රමාණවත් දේශීය වෛද්‍ය ප්‍රතිකාර ක්‍රම, වටිනා ඖෂධ වර්ග අප සතු ව ඇත. දක්ෂ පාරම්පරික හෙළ වෙදකම ඇසුරෙන් නිර්මාණශීලී ව්‍යාපාර අවස්ථා සැලසුම් කිරීම ව්‍යවසායකයා සතු කාර්යයකි. මේවා දේශීය මෙන් ම විදේශීය වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

5.9 ව්‍යාපාර පරිසර ප්‍රවණතා

පසුගිය දශක කිහිපය තුළ ව්‍යාපාර දැඩි ලෙස වෙනස්වීම්වලට භාජනය වී ඇත. ඒ හා සමාන ව ම ව්‍යාපාර පරිසරය ද වෙනස් වේ. ශීඝ්‍ර වෙනස්වීම් සමග පුළුල් වන ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ නව ප්‍රවණතා රාශියකි. ඉන් කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

- ✶ නව තාක්ෂණික ක්‍රම සහ උපකරණ භාවිතය
- ✶ පරිසර හිතකාමී නිෂ්පාදන සඳහා නැඹුරුවක් ඇති වීම
- ✶ නව බීජ වර්ග සහ ගෙවතු වගාව ප්‍රචලිත වීම
- ✶ පාරිසරික සංචාරක කර්මාන්තය ව්‍යාප්ත වීම
- ✶ රූපලාවණ්‍ය, විලාසිතා, හැඩගැන්වීම් යනා දී ක්ෂේත්‍ර සඳහා ඉල්ලුම වැඩි වීම
- ✶ සෞඛ්‍ය ආරක්ෂිත ආහාර නිෂ්පාදනය
- ✶ ප්‍රවාහනය, මූල්‍ය සේවා හා සන්නිවේදන සේවාවන් සඳහා ඉල්ලුම වැඩි වීම
- ✶ තොරතුරු හා සන්නිවේදන තාක්ෂණය වර්ධනය
- ✶ ස්වාභාවික පරිසරයට ඇති කැමැත්ත වැඩි වීම
- ✶ සැකසූ ආහාර සඳහා ඉල්ලුම ඉහළ යාම
- ✶ ඉදිකිරීම් ක්ෂේත්‍රය තුළින් ඇති වන ව්‍යාපාර අවස්ථා
- ✶ ගෝලීයකරණය
- ✶ පරිසර හිතකාමී බලශක්ති ජනනය
- ✶ නැනෝ තාක්ෂණය තුළින් ඇති වන ව්‍යාපාර අවස්ථා

පරිසර ප්‍රවණතා පිළිබඳ ව සැලකිලිමත් වීමේ වැදගත්කම

පරිසර ප්‍රවණතාවලට සංවේදී වීමෙන් ළඟා කර ගත හැකි ප්‍රයෝජන කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

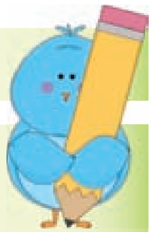
- ✶ නව ආදායම් මාර්ග සකස් කර ගැනීමේ හැකියාව වැඩි කර ගැනීම සඳහා
- ✶ වෙළෙඳපළ තුළ තරගකාරීත්වයට සාර්ථක ව මුහුණ දීම සඳහා
- ✶ පරිසරය තුළ මෙතෙක් ප්‍රයෝජනයට නොගත් සම්පත් භාවිත කිරීමට
- ✶ සාර්ථක ව්‍යාපාරික අවස්ථා ග්‍රහණය කර ගැනීම සඳහා
- ✶ පාරිසරික ගැටලු අවම කර ගැනීමට
- ✶ අර්ථ ක්‍රමය තුළ අවශ්‍යයෙන් ම ඉටු කරගත යුතු සංවර්ධන ක්‍රියාදමයන් මතුකර ගැනීමට
- ✶ ආවේණික සම්පත් සුරැකීම සහ අනාගතය සඳහා ඉතිරි කිරීම



ක්‍රියාකාරකම 06

ඔබේ ප්‍රදේශයේ පවතින සම්පත් හඳුනාගෙන ඒවා ඇතුළත් කොට ලැයිස්තුවක් පිළියෙල කරන්න. ඒවායින් මතු කර ගත හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථා සඳහන් කරන්න.

පිළිතුරු ලියමු.



01. පරිසර අධ්‍යයනය තුළින් ව්‍යවසායකයාට අත්කර ගත හැකි ප්‍රතිලාභ 5ක් සඳහන් කරන්න.

02. ශ්‍රී ලංකාව තුළ සිදුව ඇති මෑත කාලීන සංවර්ධන අංග තුළින් මතු කර ගත හැකි නව ව්‍යාපාර අවස්ථා කිහිපයකට උදාහරණ දෙන්න.

03. පුරාතන ව්‍යාපාර පරිසරය ක්‍රමයෙන් නොයෙකුත් වෙනස්කම්වලට ලක්ව ඇත. පුරාතන හා නූතන ව්‍යාපාර පරිසරය අතර ඔබට දැකිය හැකි වෙනස්කම් කිහිපයක් ඉදිරිපත් කරන්න.

04. කාර්යක්ෂම ව ව්‍යාපාර කාර්යයන් මෙහෙයවීම සඳහා අයිතිකරුවන්ගේ ශක්ති ඉතා වැදගත් වේ. අයිතිකරුවන් ව්‍යාපාරයකට ශක්තීන් වන්නේ කෙසේ ද යි ඔබට හැඟෙන ආකාරයට පැහැදිලි කරන්න.

05. වෙනස්වන පරිසරය තුළ ව්‍යාපාර කටයුතු පවත්වාගෙන යාමේ දී විවිධ දුර්වලතා හා තර්ජන මධ්‍යයේ කටයුතු කිරීමට සිදුවිය හැකි ය. එවැනි ගැටලු හා අභියෝග කිහිපයක් නම් කරන්න.

06. ශ්‍රී ලංකා ආර්ථිකයේ ප්‍රධාන ව්‍යාපාර අංශ නම් කර කෙටියෙන් පැහැදිලි කරන්න.

07. ව්‍යාපාර පරිසරය වර්ග කිරීම ගැලීම් සටහනකින් දක්වන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

6 ව්‍යාපාර ආරම්භයට ප්‍රවේශයක්



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන කරුණු පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

6.1 ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර ගත යුතු වැදගත් තීරණ

6.2 නව ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී වෙළෙඳපළට පිවිසිය හැකි විකල්ප ක්‍රම

- පවතින භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පවතින වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම
- පවතින භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නව වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම
- නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පවතින වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම
- නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නව වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම

6.3 නව ව්‍යාපාරයක් සඳහා සාර්ථක පිවිසුම් උපාය මාර්ග

- සුවිශේෂී නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ඉදිරිපත් කිරීම
- නිෂ්පාදන ප්‍රභේදනය භාවිත කරමින් ඉදිරිපත් කිරීම
- නවෝත්පාදනය

6.1 ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමට පෙර ගත යුතු වැදගත් තීරණ

මානව අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම සඳහා වන ඕනෑ ම ආර්ථික කටයුත්තක් ව්‍යාපාර ලෙස පොදුවේ අර්ථ දැක්විය හැකි ය. ඒ අනුව ව්‍යාපාරවලින් සිදුවන්නේ පරිසරයේ ඇති සීමිත සම්පත් භාවිත කරමින් පුද්ගලයන්ගේ හෝ සංවිධානවල අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලීම සඳහා භාණ්ඩ හා සේවා සම්පාදනය කිරීමයි. පුද්ගලයන්ගේ හෝ සංවිධානවල අවශ්‍යතා හා වුවමනා පදනම් කරගෙන ව්‍යාපාර පවතින බව මෙයින් තහවුරු වේ.

භාණ්ඩ හා සේවා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ව්‍යාපාරයක් ඇරඹීමට ඕනෑ ම අයෙකුට ඉඩ ප්‍රස්ථා ඇත. මෙය ඉතා සුපරික්ෂාකාරී ව සිතාමතා සිදු කළ යුත්තකි. ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීමේදී ඒ සඳහා මුදල් ඇතුළු සම්පත් සහ ස්වකීය ශ්‍රමය, කාලය හා ප්‍රතිරූපය වැනි දෑ යෙදවීමට සිදු වේ. මෙසේ ආරම්භ කරන ව්‍යාපාර සාර්ථක කර ගැනීම සඳහා සැලකිල්ලට ගත යුතු තීරණ කිහිපයකි.

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීමේ දී ගතයුතු තීරණ

1. ව්‍යාපාරය සඳහා කෙතරම් කැපවිය හැකිද ?
2. ව්‍යාපාරයට පදනම් වන භාණ්ඩය හෝ සේවාව කුමක් ද?
3. ඉලක්ක ගත පාරිභෝගිකයා කවුද?
4. තරගයේ ස්වභාවය කෙබඳු ද?
5. ඉපැයීම් ප්‍රමාණවත් ද?
6. ප්‍රාග්ධනය සපයා ගන්නේ කෙසේ ද?
7. තනිව හෝ හවුල් ව ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරනවා ද?
8. ව්‍යාපාරය පිහිටුවන ස්ථානය කෙබඳු ද?
9. ව්‍යාපාරය තුළින් සමාජයට කවර ප්‍රතිලාභ අත්කර දිය හැකි ද?

මෙම එක් එක් තීරණ පිළිබඳ තවදුරටත් විමසා බලමු.

01. ව්‍යාපාරය සඳහා කෙතරම් කැපවිය හැකිද ?

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කර පවත්වාගෙන යාමේදී ව්‍යාපාරිකයාට විවිධ භූමිකාවලට අදාළ කාර්යයන්හි යෙදීමට සිදු වේ.

නිදසුන් ඃ-

- ✶ අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීම
- ✶ සේවකයන් සොයා ගැනීම හා මෙහෙයවීම
- ✶ යන්ත්‍ර සූත්‍ර, උපකරණ ආදිය සපයා ගැනීම සහ නඩත්තුව
- ✶ මුදල් සපයා ගැනීම සහ පාලනය
- ✶ මිලදී ගැනීමේ කටයුතු
- ✶ නිෂ්පාදන කටයුතු
- ✶ නෛතික අවශ්‍යතා ඉටු කිරීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

මෙවැනි කටයුතු සාර්ථක ව සිදු කිරීමට නම් ව්‍යාපාරිකයා තම ශ්‍රමය හා කාලය පූර්ණ ව කැප කිරීම අවශ්‍ය වේ. එසේ ම පවුලේ දෛනික කටයුතු හා සමාජ සම්බන්ධතා කටයුතු ආදියේ ද නියැලීමට සිදු වේ. එම නිසා තම කාලය හා ශ්‍රමය සමබර ව යොදා ගනිමින් ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වය ළඟා කර ගැනීමට ව්‍යාපාරිකයාට හැකිවේ ද යන්න තීරණය කළ යුතු ය.

02. ව්‍යාපාරයට පදනම් වන භාණ්ඩය හෝ සේවාව කුමක් ද?

ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වයට පදනම් වන ප්‍රධාන සාධකයක් වන්නේ වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව ය. එය පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටු කරන්නක් විය යුතු ය. එමෙන් ම අන් භාණ්ඩ හා සේවා සමග සැසඳීමේ දී සුවිශේෂී ලක්ෂණ පෙන්නුම් කළ යුතු ය.

නිදසුන් :-

කුඩා මෝටර් රථ නිෂ්පාදනයේ දී ඒවායේ හැඩය, පිරිමැසුම් බව, ගාල් කර තැබීමේ පහසු ව වැනි සුවිශේෂත්වයන්ගෙන් යුක්ත වීම

03. ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයා කවුද?

මින් අදහස් කරන්නේ ව්‍යාපාරිකයා ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාව කිනම් පාරිභෝගික කණ්ඩායමක් සඳහා ද යන්නයි. එනම් දැනටමත් එම නිෂ්පාදිත පරිභෝජනය කරන පිරිස හා අනාගතයේ පරිභෝජනය කිරීමට ඉඩ ඇති පාරිභෝගික කොටසයි. විවිධ පාරිභෝගික කොටස් ඉලක්ක කොටගෙන භාණ්ඩ හා සේවා ඉදිරිපත් කළ හැකි අතර ඔවුන්ගේ රුචි අරුචිකම් හා මිලදී ගැනීමේ හැකියාව යනාදිය පිළිබඳ ව විමසිය යුතු ය.

නිදසුන් :-

- ළමා, තරුණ, වැඩිහිටි
- කාන්තාවන්, පිරිමින්
- අඩු ආදායම් ලාභීන්, වැඩි ආදයම් ලාභීන්
- අන්තර් ජාතික ව විසිර සිටින ශ්‍රී ලාංකික පාරිභෝගික කොටස්



රූපය 6.1 - ඉලක්කගත පාරිභෝගිකයෝ

04. තරගයේ ස්වභාවය කෙබඳු ද?

වර්තමාන වෙළෙඳපළේ තරගය අනිවාර්ය අංගයකි. කිසියම් අවශ්‍යතාවක් හෝ වුවමනාවක් සපුරාලීමට වෙළෙඳපළට විවිධ භාණ්ඩ හෝ සේවා සපයන පුද්ගලයන්ගේ හෝ ආයතනවල එකතුව තරගකරුවන් ලෙස සැලකේ. තරගකාරීත්වය ඇගයීමේ දී දැනට සිටින තරගකරුවන් මෙන් ම අනාගතයේ වෙළෙඳපළට පිවිසිය හැකි තරගකරුවන් පිළිබඳ ව ද අවබෝධයක් ලබා ගැනීම වැදගත් වේ.

නිදසුන් ඃ-

රෙදි පිරිසිදු කිරීමේ අවශ්‍යතාව සපුරාලීමට පහත දැක්වෙන විවිධ භාණ්ඩ හා සේවා ඉදිරිපත් කරන ආයතන බොහෝ ය.

- රෙදි සෝදන සබන් කැට
- සබන් කුඩු
- සබන් දියර
- ලොන්ඩ්‍රි සේවය

05. ඉපැයීම් ප්‍රමාණවත් ද?

ව්‍යවසායකයා ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරන්නේ ඉපැයීමක් බලාපොරොත්තුවෙනි. එය ව්‍යාපාරයේ සියලු වියදම් පියවා ගැනීමට ප්‍රමාණවත් විය යුතු ය.

එනම්

- මිලදී ගැනීම සඳහා ගෙවීම
- බදු ගෙවීම
- පොලී ගෙවීම
- වැටුප් ගෙවීම යනාදී වියදම් පියවා ගැනීමට හැකි විය යුතු ය.

එසේ ම,

- අයිතිකරුවන්ට ප්‍රමාණවත් ලාභයක් ලබා දීමට හා
- ව්‍යාපාරයේ අනාගත දියුණුව සඳහා ප්‍රතිආයෝජනයට ද එම ඉපැයීම ප්‍රමාණවත් විය යුතු ය.

06. ප්‍රාග්ධනය සපයා ගන්නේ කෙසේ ද?

සාමාන්‍යයෙන් ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා මූලික ධනයක් අවශ්‍ය වේ. ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව ව්‍යාපාර කටයුත්තක ස්වභාවය අනුව වෙනස් වේ. ඇතැම් ව්‍යාපාර අඩු ප්‍රාග්ධනයකින් ආරම්භ කළ හැකි අතර ඇතැම් ව්‍යාපාර සඳහා සැලකිය යුතු ප්‍රාග්ධනයක් ආරම්භයේ දී ම අවශ්‍ය වේ. එම ප්‍රාග්ධන අවශ්‍යතාව සපුරා ගැනීමට විවිධ විකල්ප පැවතිය හැකි ය.

නව ව්‍යාපාරිකයෙකුට ප්‍රාග්ධනය සම්පාදනය කර ගත හැකි මාර්ග

- ස්වකීය ඉතුරුම්
- ස්වකීය වත්කම් යෙදවීම හෝ විකිණීම
- නෑදෑ හිතමිතුරන්ගෙන්
- බැංකු ණය සහ කල් බදු
- ගනුදෙනුකරුවන්ගේ අත්තිකාරම් ලබා ගැනීම

විවිධ ප්‍රාග්ධන සම්පාදන මාර්ග පැවතිය ද ඒවායේ වාසි අවාසි පිළිබඳ ව අවධානය යොමු කළ යුතු ය.

නිදසුන් :-

බැංකු ණයක් ගත් විට ඒ සඳහා පොලී ගෙවිය යුතු ය.

07. තනිව හෝ හවුල් ව ව්‍යාපාරය ආරම්භ කරනවා ද?

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම ව්‍යාපාරිකයා විසින් ම හෝ පවුලේ වෙනත් බාහිර පුද්ගලයෙකු සහභාගී කරවා ගෙන හෝ කළ හැකි ය. ව්‍යාපාරයක් තනි ව ආරම්භ කිරීම සහ හවුල් ව ආරම්භ කිරීම යන දෙආකාරයෙන් ව්‍යවසායකයාට අත්වන වාසි හා අවාසි සලකා බලමින් වඩාත් සුදුසු ක්‍රමය තෝරා ගත යුතු ය. මේ පිළිබඳ ව ඔබට ඉදිරියේ දී වැඩි දුරටත් අධ්‍යයනය කිරීමට අවස්ථාව ලැබෙනු ඇත.

08. ව්‍යාපාරය පිහිටුවන ස්ථානය කෙබඳු ද?

ඇතැම් ව්‍යාපාර සාර්ථක වීමට බලපාන ප්‍රධාන සාධකය ව්‍යාපාරය පිහිටුවන ස්ථානයයි. ව්‍යාපාරය ස්ථාපිත කරන්නේ කෙබඳු ස්ථානයක ද යන්න පහත දැක්වෙන සාධක සලකා බලා තීරණ ගැනීමට සිදු වේ.

- ගනුදෙනුකරුවන් ප්‍රමාණය සහ ඔවුන්ගේ විසිරීම
- අමුද්‍රව්‍ය ලබා ගැනීමේ පහසුව
- ශ්‍රමය ලබා ගැනීමේ පහසුව
- විදුලිය, ජලය, සන්නිවේදන ආදී යටිතල පහසුකම් ලබා ගැනීමේ පහසුව
- පාරිභෝගිකයන්ට සැපයිය හැකි පහසුකම්
  එනම් රථ ගාල, සනීපාරක්ෂක පහසුකම් ආදිය
- භූමියේ පිරිවැය (මිල/ බදුකුලී)

ව්‍යාපාරිකයා ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාවේ ස්වභාවය මත ඊට ගැළපෙන ස්ථානය ද වෙනස් වේ. ඒ සම්බන්ධ නිදසුන් කිහිපයක් පහත වගුවෙන් අධ්‍යයනය කරමු.

ව්‍යාපාර කටයුත්ත	උචිත ස්ථානය
රෙදි සාප්පුවක්	ප්‍රදර්ශනය සඳහා ඉඩකඩ ඇති ජනාකීර්ණ ස්ථානයක්
උත්සව ශාලාවක්	මාර්ග පහසුකම් ඇති නිසල පරිසරයක පිහිටි ආකර්ශනීය ස්ථානයක්
තොග ගබඩාවක්	වාහන නවතා තැබීමට ඉඩ ඇති හා මාර්ග පහසුකම් ඇති ස්ථානයක්
පාසල් උපකරණ හා ලිපි ද්‍රව්‍ය අලෙවි සැලක්	පාසල් ආසන්න පරිසරයක පිහිටි ස්ථානයක්
තැපැල් මාර්ගික හෝ අන්තර්ජාල (online) පාඨමාලා පැවැත්වීම	සුවිශේෂී ව්‍යාපාරික ස්ථානයක් අත්‍යවශ්‍ය නොවේ. නිවසේ වුව ද පවත්වා ගත හැකි ය.

ක්‍රියාකාරකම 01

ඉසිර අබේනායක ගමන් මලු නිපදවීමේ ව්‍යාපාරයක් කරගෙන යයි. ඔහු විවිධ පාරිභෝගික කොටස් ඉලක්ක කොට ගෙන ගමන් මලු නිපදවයි.

නිදසුන් :-

ළමුන්ට	පාසල් බෑග්
රැකියා කරන කාන්තාවන්ට	කාන්තා අත් බෑග්
සංචාරකයන්ට	සංචාරක ගමන් මලු

ඔබට ද පහත දැක්වෙන භාණ්ඩ නිෂ්පාදනය කිරීමට අවස්ථාව ලැබේ යැයි සිතන්න. එම භාණ්ඩ පාරිභෝගික කොටස් අනුව නිෂ්පාදනය කොට ඉදිරිපත් කරන ආකාරය දක්වන්න.

01. අධ්‍යාපනික පුවත්පත්
02. පාවහන්

ක්‍රියාකාරකම 02

ඔබ දන්නා ව්‍යාපාර කිහිපයක් ඇතුළත් ලැයිස්තුවක් පිළියෙල කරන්න. එම ව්‍යාපාර පිහිටි ස්ථාන උචිත හෝ උචිත නොවීමට හේතු ඉදිරිපත් කරන්න. ඒ සඳහා පහත සඳහන් ආකාරයේ වගුවක් භාවිත කරන්න.

ව්‍යාපාරය	ව්‍යාපාරය පිහිටි ස්ථානය	එම පිහිටීම උචිත වීමට හේතු	එම පිහිටීම උචිත නොවීමට හේතු

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

6.2 නව ව්‍යවසායකයා වෙළෙඳපළට ප්‍රවේශ වීම

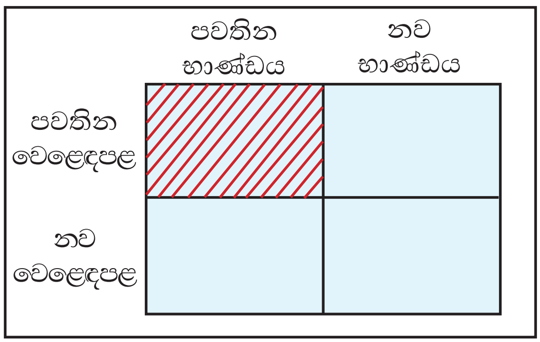
කුඩා හෝ මහා පරිමාණ ව්‍යාපාරයක් වුව ද එය සාර්ථක කරගැනීමට ආරම්භයේ සිට ම හොඳ සැලසුමක් සහිත ව වෙළෙඳපළට පිවිසිය යුතු ය. නව ව්‍යවසායකයාට වෙළෙඳපළට ප්‍රවේශ වීම සඳහා අනුගමනය කළ හැකි විකල්ප ක්‍රම හතරක් දැක්විය හැකි ය.

1. පවතින භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පවතින වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම
2. පවතින භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නව වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම
3. නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පවතින වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම
4. නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නව වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම

මෙම විකල්ප පිවිසුම් ක්‍රමවල වාසි මෙන් ම අවාසි ද ඇති බැවින් ඒවා ඇගයීම අවශ්‍ය වේ.

01. පවතින භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පවතින වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම

බොහෝ ව්‍යාපාරිකයෝ මෙම ක්‍රමය අනුගමනය කරති. නමුත් එහි අවදානම වැඩි ය. එසේ වන්නේ දැනටමත් වෙළෙඳපොළට භාණ්ඩ ඉදිරිපත් කරන තරගකරුවන් රාශියක් සිටීමත්, ඔවුන්ගේ නිෂ්පාදිතවලට පාරිභෝගිකයා හුරු වී සිටීමත් ය. ඒ නිසා ම ස්වකීය නිෂ්පාදිතය සඳහා ගනුදෙනුකරුවන් ආකර්ෂණය කර ගැනීමට නව ව්‍යවසායකයාට දැඩි වෙහෙසක් හා පිරිවැයක් දැරීමට සිදු වේ. ඒ නිසා පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කිරීමේ වියදම ඉහළ යන අතර ම ලාභ ඉපැයීම ද අවිනිශ්චිත වේ.



රූපය 6.2

නිදසුන් :-

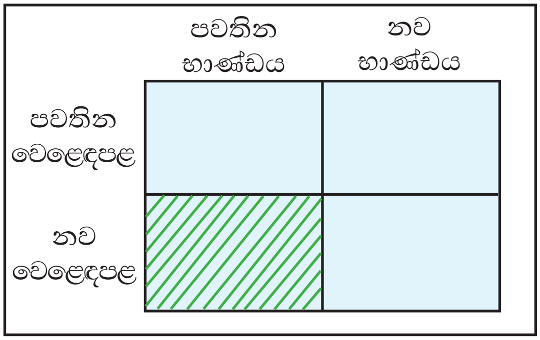
මිනිසුන්ට රෙදි පවිත්‍රකාරක අවශ්‍ය වේ. දැනටමත් ඔවුහු සබන් භාවිත කරති. ඒ නිසා වෙළෙඳපළේ රෙදි සෝදන සබන් වර්ග බොහෝ ඇත. නව ව්‍යවසායකයා ද රෙදි සෝදන සබන් වර්ගයක් ම වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කරමින් ව්‍යාපාරයට පිවිසේ.

පවතින ආකාරයේ ම රූපලාවණ්‍ය ආයතනයක් ආරම්භ කිරීම

02. පවත්නා භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නව වෙළෙඳපළකට ඉදිරිපත් කිරීම

දැනටමත් වෙළෙඳපළේ ඇති භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පරිභෝජනයට තවමත් හුරු වී නැති පාරිභෝගික කොටසක් වෙළෙඳපොළේ සිටිය හැකි ය. පවත්නා භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ඔවුන් වෙත ඉදිරිපත් කිරීමෙන් වෙළඳපළට පිවිසිය හැකි ය.

එනම්, සලකා බලන නිෂ්පාදිතය තවමත් පරිභෝජනය නොකරන පාරිභෝගිකයන් පිරිසක් හෝ ප්‍රදේශයක් හෝ රටක් හෝ සඳහා ඉදිරිපත් කිරීමෙන් නව ගනුදෙනුකරුවන් පිරිසක් නිර්මාණය කර ගැනීම මෙහි දී සිදු වේ.



රූපය 6.3

නිදසුන් :-

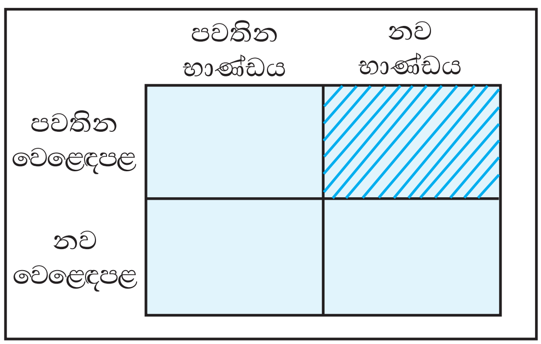
ඇණවුම් භාරගෙන නිවෙසට හෝ වැඩපළට හෝ භාණ්ඩ හා සේවා සැපයීම

සෙසු තරගකරුවන් නිෂ්පාදනය හා අලෙවි නොකරන වේලාවකට හෝ කාලයකට නිෂ්පාදනය කොට ඉදිරිපත් කිරීම (අවාරයේ පලතුරු වගාව)

මේ ක්‍රමයේ දී තරගකරුවන් අඩු නිසා වාසි ඇති වුව ද යම් අවදානම් ද ඇත. නව පාරිභෝගිකයින් තවමත් ස්වකීය නිෂ්පාදිතය හඳුනාගෙන නොමැති වීම ඉන් ප්‍රධාන වේ.

03. නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පවත්නා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම

බොහෝ ව්‍යාපාරිකයෝ මෙම ක්‍රමය තුළින් වෙළෙඳපළට පිවිසෙති. පවත්නා භාණ්ඩයකට හෝ සේවාවකට හෝ යම් වෙනස්කමක් කරමින්, නව උපයෝගීතාවක් එක් කරමින් වෙළෙඳපොළට පිවිසිය හැකි ය. තරගකරුවන් විශාල ප්‍රමාණයක් සිටින බැවින් අවදානමක් තිබුණ ද දැනටමත් පාරිභෝගිකයන් විශාල පිරිසක් සිටින නිසා උපක්‍රමශීලී ව කටයුතු කිරීමෙන් වෙළෙඳපළ ජය ගත හැකි ය.



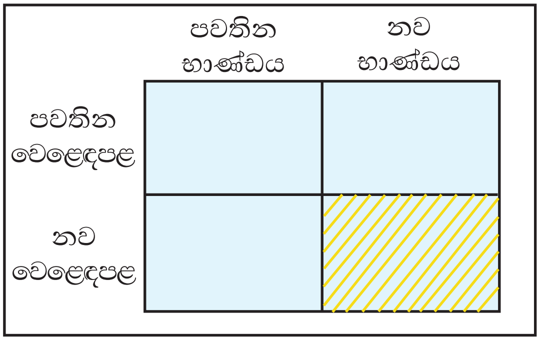
රූපය 6.4

නිදසුන් ඃ-

ජංගම දුරකථන වෙළෙඳපළට ස්මාර්ට් (Smart) දුරකථන හඳුන්වා දීම
ATM කාඩ්පත නොමැතිව ATM යන්ත්‍රයෙන් මුදල් ලබා ගැනීම
දියවැඩියා රෝගීන් සඳහා සුවිශේෂී වූ පාවහන්, ආහාර පාන ආදී නිෂ්පාදිත

04. නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නව වෙළෙඳපොළට සැපයීම

මෙම ක්‍රමයට ව්‍යාපාරවලට එළඹෙන ව්‍යවසායකයාට ඇති ප්‍රධාන වාසිය නම් තරගකරුවන් නොමැති වීමයි. ඒ නිසා නිශ්චිත අනාගත කාලයක් තුළ වෙළෙඳපළ කොටස 100%ක් ලබාගෙන ඉහළ සාර්ථකත්වයකට ළඟා විය හැකි ය. නමුත් මෙහි ඉහළ අවදානමක් ද ඇත. ඒ නව භාණ්ඩය හෝ සේවාව පිළිබඳ ව පාරිභෝගිකයා දැනුවත් ව නොසිටීම ය. පාරිභෝගික පිරිස නිසි ලෙස හඳුනා ගෙන ද නොමැත. නිසියාකාර ව වෙළෙඳපළ අධ්‍යයනය කිරීම, සැලසුම් සහගත ව කටයුතු කිරීම සහ පාරිභෝගිකයා දැනුවත් කිරීම මගින් සාර්ථකත්වය ළඟා කරගත හැකි ය.



රූපය 6.5

නිදසුන් ඃ-

අභ්‍යවකාශ සංචාරක සේවාවක් ඇරඹීම
වියපත් පෙනුම අඩු කිරීම සඳහා වූ විවිධ නිෂ්පාදිත
සුළං බලයෙන් ධාවනය වන මෝටර් රථයක් නිපදවීම

S C A M P E R ආකෘතිය.

නව නිෂ්පාදිතයක් ඉදිරිපත් කිරීම සඳහා ව්‍යවසායකයෙකුට විවිධ ක්‍රමවේද භාවිත කළ හැකිය. මේ සඳහා S C A M P E R ආකෘතිය පවතින නිෂ්පාදන නව්‍යකරණයට මග පෙන්වන අයුරු විමසා බලමු.

S	Substitute ආදේශ කිරීම	භාවිත යෙදවුම් වර්ගයක් වෙනුවට වෙනත් දෑ යොදා ගැනීම නිදසුන් ඃ දැවමය උළුවහු වෙනුවට ප්ලාස්ටික් උළුවහු ආදේශය
C	Combine සම්බන්ධ කිරීම	ප්‍රතිලාභ කිහිපයක් එකතු කිරීම නිදසුන් ඃ ජංගම දුරකතනයට කැමරාව, ගුවන් විදුලිය, රූපවාහිනිය අන්තර්ජාලය, වැනි පහසුකම් එකතු කිරීම
A	Amplify (Add) විශාල කිරීම/ එකතු කිරීම	කුඩා දෙයක් විශාල කිරීම නිදසුන් ඃ රූපවාහිනියේ තිරය විශාල කිරීම, මෙගා බීම බෝතලය
M	Minimize කුඩා කිරීම	විශාල දෙයක් කුඩා කිරීම නිදසුන් ඃ ෂැම්පු සැෂේ පැකට්, කුඩා පරිගණක, කුඩා කැමරා බඩී බීම බෝතලය
P	Put other use වෙනත් කාර්යයක් සඳහා භාවිත කිරීම	නිශ්චිත කාර්යයකට භාවිත නිෂ්පාදිතයක් වෙනත් කාර්යයකට ද භාවිත කළ හැකි අයුරින් සැකසීම නිදසුන් ඃ පුටුව ඇඳක් ලෙස ද භාවිතයට සුදුසු ලෙස සැකසීම
E	Eliminate ඉවත් කිරීම	ඇතැම් කොටස් ඉවත් කිරීම නිදසුන් ඃ මේද රහිත කිරි
R	Rearrange යළි සකස් කිරීම	පිළිවෙළෙහි හෝ උපාංගවල හෝ වෙනසක් ඇති කිරීම නිදසුන් ඃ පැරණි ඇඳුම් විලාසිතා නව ක්‍රමයකට ඉදිරිත් කිරීම

ක්‍රියාකාරකම 03

ඔබට හුරු පුරුදු නිෂ්පාදිත නිදසුන් ලෙස ගෙන ව්‍යවසායකයෙකු ලෙස සිතා ඒවාට නව්‍යතා එක් කිරීමට S C A M P E R ආකෘතිය භාවිත කළ හැකි ආකාරය පහත වගුව ඇසුරෙන් ඉදිරිපත් කරන්න.

සාධකය		නිෂ්පාදිතය	පවතින තත්ත්වය	නව තත්ත්වය	ප්‍රතිලාභ
ආදේශ කිරීම Substitute	**නිදසුන් :-** අමුද්‍රව්‍ය වෙනස් කිරීම				
සම්බන්ධ කිරීම Combine	**නිදසුන් :-** නව උපාංග බද්ධ කිරීම				
විශාල කිරීම Amplify(Add)	**නිදසුන් :-** ප්‍රමාණය, පරාසය, වර්ණය, බර ආදී ලක්ෂණ වැඩි කිරීම				
කුඩා කිරීම Minimise	**නිදසුන් :-** නිෂ්පාදිතයේ බර, ප්‍රමාණය ආදිය අඩු කිරීම				
වෙනත් කාර්ය සඳහා යොදා ගැනීම Put to other use	**නිදසුන් :-** උපයෝගීතාවයන් කිහිපයක් සහිත ව භාණ්ඩය ඉදිරිපත් කිරීම				
ඉවත් කිරීම Eliminate	**නිදසුන් :-** පාරිභෝගික අවශ්‍යතා පරිදි කොටස් ඉවත් කිරීම.				
යළි සැකසීම Re arrange	**නිදසුන් :-** පවතින පෙනුම, එනම් පිළිවෙළ, වර්ණය වෙනස් කිරීම. නවීකරණය				

6.3 නව ව්‍යාපාරයක් සඳහා සාර්ථක පිවිසුම් උපාය මාර්ග

ඉහත සඳහන් කළ විකල්ප අතුරින් කිනම් ප්‍රවේශයක් අනුගමනය කරමින් වෙළෙඳපළට පිවිසිය ද උචිත උපාය මාර්ග අනුගමනය නොකළහොත් වෙළෙඳපළ පවතින දැඩි තරගකාරීත්වය හමුවේ නව ව්‍යවසායකයා පසු බැමට ලක්වේ. මීට පෙර දක්වා ඇති පරිදි බොහෝ නව ව්‍යාපාර බිහි වුව ද ඒවා ස්ථාවර ව්‍යාපාර බවට පත් නොවීමට හේතුව ව්‍යවසායකයන් වෙළෙඳපළට පිවිසීමේදී අනුගමනය කරන උපාය මාර්ගවල අඩු ලුහුඬුකම් පැවතීමයි.

ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කරන්නෙකු තම නිෂ්පාදිත වෙත පාරිභෝගිකයන් ආකර්ෂණය කර ගැනීම සඳහා උචිත උපාය මාර්ග කෙරෙහි අවධානය යොමු කරමින් කටයුතු කළ යුතු ය. ඒ සඳහා උචිත වන පිවිසුම් උපාය මාර්ග කිහිපයක් සලකා බලමු.

01. සුවිශේෂී නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් වීම
02. නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනය
03. වෙළෙඳපළ හිඩැස /අවකාශය
04. නවෝත්පාදනය



රූපය 6.6

01. සුවිශේෂී නව භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් ඉදිරිපත් කිරීම

දැනට වෙළෙඳපළ ඇති තරගකාරී භාණ්ඩ හෝ සේවාවලට වඩා ව්‍යාපාරිකයා ඉදිරිපත් කරන නිෂ්පාදිතය ගුණත්වයෙන්, ප්‍රමාණයෙන්, වෙනත් උපයෝගීතාවන්ගෙන් හා ඇසුරුමෙන් ආදී ලක්ෂණවලින් වෙනස් නම් එය වෙළෙඳපළට පිවිසීමට සාර්ථක ක්‍රමයකි.

නිදසුන් :-

එක් අග්‍රයක ලියන තීන්ත ද අනෙක් අග්‍රයේ මකන දියර ද සහිත පෑනක්

සබන් පෙට්ටියක් ලෙස භාවිත කළ හැකි අසුරනයක් සහිත සුවඳ සබන්

02. නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනය භාවිත කරමින් ඉදිරිපත් කිරීම

තම ව්‍යාපාරයේ නිෂ්පාදිතය තරගකරුවන්ගේ නිෂ්පාදිතවලින් වෙනස් කිරීමට ගන්නා උත්සාහයකි, නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනය.

ඇතැම් භාණ්ඩවල මිල එම භාණ්ඩයෙහි ඉල්ලුම වෙනස් කිරීමට බලනොපායි. එවන් අවස්ථාවක පාරිභෝගික ආකර්ෂණය ඇති කර ගැනිමට උචිත ම ක්‍රමය නිෂ්පාදිතයට යම් වෙනස්කම් සිදු කිරීම යි. එබැවින් නිෂ්පාදන ප්‍රභේදනය ව්‍යවසායකයෙකුට හොඳ පිවිසුම් උපාය මාර්ගයකි.

නොමිලේ බෙද හැරීම සඳහා ය.

නිදසුන් - :

✶ කිරිපිටි වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කරන විට,
  - ✶ jambo pack
  - ✶ budjet pack
  - ✶ economy pack
  - ✶ sache pack

ආදී ලෙස ඇසුරුම් ගණනාවකින් ඉදිරිපත් කිරීම.

03. වෙළෙඳපළ හිඩැස දැක භාණ්ඩ ඉදිරිපත් කිරීම

වෙළෙඳපළ හිඩැස යනුවෙන් අදහස් වන්නේ වෙළෙඳපළෙහි පාරිභෝගිකයන්ගෙන් කොටසක් තෘප්තිමත් නොවූ අවශ්‍යතා හා වුවමනා සහිතව පසුවන බවයි.

මහා පරිමාණ ව්‍යවසායකයෝ වෙළෙඳපළෙහි වැඩි පාරිභෝගික පිරිසක් අරභයා නිෂ්පාදිත ඉදිරිපත් කළත් සුවිශේෂී අවශ්‍යතා ඇති සුළු පාරිභෝගික කණ්ඩායම් කෙරේ සැලකිල්ලක් නොදක්වති. පරිසරයේ ඇති වන වෙනස්කම් මත උපදින මෙවන් සුවිශේෂී වෙළෙඳපළ කෙරෙහි නව ව්‍යවසායකයන්ට වඩාත් හොඳින් යොමුවිය හැකි ය.

නිදසුන් ඃ-

රාජ්‍ය හා පෞද්ගලික අංශයේ සේවයෙන් විශ්‍රාම ගත් පිරිසක් සමාජයේ සිටී. ඔවුනට ආවේණික වූ සමහර ගති ලක්ෂණ හා වුවමනා ඇත. ඒ අය වෙනුවෙන් ම සැකසුණු ගුවන්විදුලි නාලිකා ,රූපවාහිනී නාලිකා, රැක බලා ගැනීමේ මධ්‍යස්ථාන, ජ්‍යෙෂ්ඨ පුරවැසි ගිණුම්, දඹදිව සංචාර ආදිය ඉදිරිපත් කිරීමෙන් ඔවුන්ගේ අවශ්‍යතා හා වුවමනා තෘප්තිමත් කරමින් වෙළෙඳපළ අත්පත් කරගත හැකි වීම

04. නවෝත්පාදනය

නවෝත්පාදනය යන්නෙහි සරල අදහස නව දෙයක් කිරීමයි. යම් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නිෂ්පාදන ක්‍රියාවලියේ ආරම්භයේ සිට පාරිභෝගිකයා අතට පත්වන තුරු ද අලෙවියෙන් පසු සේවා දක්වා ද නවෝත්පාදනය සිදු කළ හැකි ය. ඒ තුළින් යම් නිෂ්පාදිතයක උපයෝගීතාවේ යම් වෙනසක් ඇති කරයි.

දක්ෂ ව්‍යවසායකයෙකුට පහත දැක්වෙන නව්‍යතා ඉදිරිපත් කළ හැකි ය.

නිදසුන් ඃ-

දැව වෙනුවට ප්ලාස්ටික් භාවිතය
නිර්පාංශු ගාව ව
ළමා කතන්දර පොත් විවිධ හැඩවලින් නිර්මාණය කිරීම
නව පහසු ගෙවීමේ ක්‍රම
පැය 24 පුරා බෙදාහැරීම
කෙටි පණිවිඩ සේවාව මගින් ප්‍රවර්ධනය

ක්‍රියාකාරකම 04

පහත දැක්වෙන එක් එක් ව්‍යාපාරය නව්‍යතාවකින් යුතුව ඉදිරිපත් කළ හැකි ක්‍රම යෝජනා කරන්න.

- පාවිච්චි කළ කාර් අලෙවිය
- ලිපි ද්‍රව්‍ය මුද්‍රණය
- ඉඩම් විකිණීම
- චිත්‍රපට ප්‍රදර්ශනය
- ජංගම දුරකථන අලුත්වැඩියාව

පිළිතුරු ලියමු.

01. රැකියාවක් කරනවා වෙනුවට ව්‍යවසායකයෙකු බවට පත් වීම වාසිදායක බවට හේතු 04ක් දක්වන්න.

02. භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් නම් කර ඊට තරගකාරී වන භාණ්ඩ හා සේවා එකතුව පෙන්වා දෙන්න.

03. ව්‍යවසායකයාට ප්‍රමාණවත් ඉපැයීමක අවශ්‍යතාව පහදන්න.

04. සුළු පරිමාණ ව්‍යවසායකයෙකුට ඇති ප්‍රාග්ධන සම්පාදන මාර්ග 05ක් නම් කරන්න.

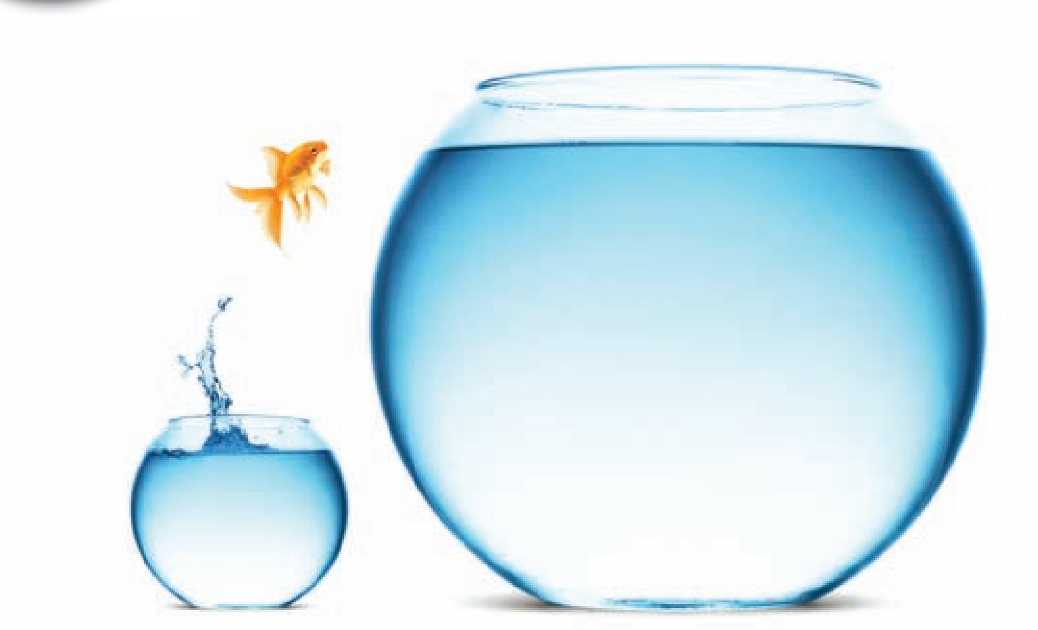
05. නව ව්‍යවසායකයෙකුට වෙළෙඳපළට ඇතුළත් විය හැකි විකල්ප ක්‍රම නම් කොට ඒ ඒ විකල්පයේ ඇති වාසිය හා අවාසිය බැගින් ලියන්න.

06. නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනය අර්ථ දක්වන්න. යම් නිෂ්පාදිතයක් නම් කොට එය නිෂ්පාදිත ප්‍රභේදනයට ලක්කොට ඇති ආකාරය පෙන්වා දෙන්න.

07. "වෙළෙඳපළ හිඩැස" සංකල්පය පහදන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

7 ව්‍යාපාර අදහස් හා අවස්ථා



මෙම පරිච්ඡේදය මගින් පහත දැක්වෙන තේමා පිළිබඳ ව සාකච්ඡා කෙරේ.

7.1 ව්‍යාපාර අදහසක් තේරීම

- ව්‍යාපාර අදහස් සංකල්පය
- හොඳ ව්‍යාපාර අදහසක ලක්ෂණ
- ව්‍යාපාර අදහස් මූලාශ්‍රය

7.2 ව්‍යාපාර අදහස් ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බවට පත් කර ගැනීම

- ව්‍යාපාර අවස්ථාව
- ව්‍යාපාර අදහස් හා අවස්ථා අතර වෙනස
- හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක ලක්ෂණ
- යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගැනීම

7.3 නිර්මාණාත්මක ව්‍යාපාර අදහසකට නෛතික ආවරණය ලබා ගැනීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

7.1 ව්‍යාපාර අදහසක් තේරීම

අද ලෝකයේ බිහි ව ඇති සියලු භාණ්ඩ, සේවා, ක්‍රියාවලි සහ ක්‍රම ශිල්ප මිනිසා මුහුණ දුන් ගැටලුවකට විසඳුමක් ලෙස ඉදිරිපත් වූ ඒවා වේ. ඒවා සියල්ල ව්‍යාපාර අදහස්වල ප්‍රතිඵල ය.

පානීය ජල අවශ්‍යතාව ගැන සිතා බලන්න. ප්‍රමාණවත් පානීය ජල සැපයුමක් නොමැතිවීම පාසල්වල සුලභ ගැටලුවකි. ඒ නිසා නිවෙස්වලින් පානීය ජලය ගෙන ඒම සඳහා විවිධ ප්‍රමාණයේ හා විවිධ හැඩ සහිත බඳුන් වෙළෙඳපළට හඳුන්වා දී ඇත. ජල බඳුන්වල වක්‍ර පෘෂ්ඨය නිසා එය පාසල් බෑගය තුළ ඇසිරීම දුෂ්කර වූ බැවින් පොතක ප්‍රමාණයට සෘණක හැඩයෙන් යුත් ජල බඳුන් වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් විය. ඒ නිසා අවහිරයකින් තොර ව පොත්පත් සමග එකට ගෙන යා හැකි ජල බඳුන් නිර්මාණය විය.

මේ ආකාරයට මිනිසුන් මුහුණ දෙන ගැටලුවක් සඳහා විසඳුමක් ලෙස නිර්මාණශීලිත්වය ඇති පුද්ගලයෝ තම චින්තනය යොදා ගනිමින් ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කරති. ඒවා ව්‍යාපාර අවස්ථා බවට පත්වෙමින් පුද්ගල හා සමාජ අවශ්‍යතා සපුරාලීමට විවිධ විකල්ප නිරන්තරයෙන් බිහිවන බව අපට පරිසරය නිරීක්ෂණය තුළින් අනාවරණය කරගත හැකි ය.

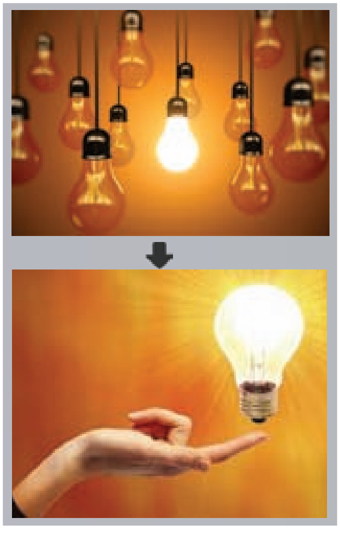
ව්‍යාපාර අදහස් සංකල්පය

ව්‍යාපාර අදහසක් යනුවෙන් හැඳින්වෙන්නේ පරිසරයේ ඇති ගැටලුවකට විසඳුමක් වන පුද්ගල අවශ්‍යතා හා වුවමනා සපුරාලන වාණිජමය වටිනාකමක් ඇති සිතුවිල්ලකි. ව්‍යවසායකත්වයේ දී ව්‍යාපාර අදහස් වැදගත් වන්නේ එය ව්‍යවසායකයෙකුගේ කැමැත්ත හා නිර්මාණශීලීත්වය මුසු ව ජනනය වීමත් එය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බවට පත්වීමේ පළමු වන පියවර වීමත් වන බැවිනි.

"අදහස් ශත 10ට දුසිමක් ගත හැකි ය" යනු ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍රයේ ඇති කියමනකි. මින් ගම්‍ය වන්නේ ව්‍යාපාර අදහස් සුලභ බවය. එසේ වුව ද ඒවා සියල්ල ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් (bussiness opportunity) බවට පත් කරන අදහස් නොවේ. ඒවා ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බවට පත්කර ගැනීම ව්‍යවසායකයෙකුගේ කාර්යභාරය වේ.

හොඳ ව්‍යාපාර අදහසක ලක්ෂණ

- ව්‍යාපාරයක් ලෙස සංවර්ධනය කළ හැකි වීම
- පරිසරයේ මතු වන අවශ්‍යතා සපුරාලිය හැකි වීම
- වෙනස් වන අවශ්‍යතා හා වුවමනාවලට ප්‍රතිචාර දැක්විය හැකි වීම
- තරගකාරීත්වයට සාර්ථක ව මුහුණ දිය හැකි වීම
- තාක්ෂණය සමග ගැළපිය යුතු වීම
- මුහුණ දෙන අවදානම අවම කරගත හැකි වීම
- ව්‍යාපාරයක් බවට පරිවර්තනය කිරීමෙන් ඉපැයීමක් කළ හැකි වීම
- ස්වකීය ව්‍යාපාර අදහස ආරක්ෂා කරගත හැකි වීම



රූපය 7.1

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

ඇතැම් විට ව්‍යවසායකයෙකුට උචිත ම ව්‍යාපාර අදහස තෝරා ගැනීමට ව්‍යාපාර අදහස් සිය දහස් ගණනක් වුව ද සැලකිල්ලට ගැනීමට සිදු වේ. එසේ ව්‍යාපාර අදහස් මතුකර ගත හැකි බොහෝ මූලාශ්‍ර පවතී. ඒවා මොනවා ද යන්න අධ්‍යයනය කරමු.

ව්‍යාපාර අදහස් මූලාශ්‍ර

ව්‍යාපාර අදහස් මූලාශ්‍ර විවිධ ආකාරවලින් මතු විය හැකි ය. ඉන් ප්‍රධාන මූලාශ්‍ර කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

01. විනෝදාංශ හා ලැදියා තුළින්
02. පුද්ගල දක්ෂතා හා පළපුරුද්ද තුළින්
03. වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ තුළින්
04. පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර තුළින්
05. නිර්මාණශීලී චින්තන හැකියා තුළින්
06. ජනමාධ්‍ය මගින්
07. සැපයුම්කරුවන් ඇසුරින්
08. තරගකාරිත්වය අධ්‍යයනය කිරීම තුළින්
09. අධ්‍යාපනික පාඨමාලා තුළින්
10. ප්‍රදර්ශන හා අත්දැකීම් මගින්



රූපය 7.2

ඉහත දැක්වෙන ව්‍යාපාර අදහස් මූලාශ්‍රය තව දුරටත් පැහැදිලි කර ගනිමු.

01. විනෝදාංශ හා ලැදියා ව්‍යාපාර අදහසක් බවට පත්වීම

පුද්ගලයන්ගේ විවිධ විනෝදාංශ ඇත. මල් වගාව, චිත්‍ර ඇඳීම, සුරතල් මසුන් ඇති කිරීම හා ඡායාරූපකරණය වැනි විනෝදාංශ තම ව්‍යාපාර බවට පත්කරගත් ව්‍යවසායකයන් බහුල ය.

02. පුද්ගල දක්ෂතා හා පළපුරුද්ද තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

රැකියාවෙන් ලත් අත්දැකීම් හා පළපුරුද්ද, ක්‍රීඩා, නර්තන, ගායනා වැනි පෞද්ගලික හැකියා යොදා ගැනීමෙන් ව්‍යාපාර ජනනය වේ.

03. වෙළෙඳපොළ සමීක්ෂණ තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

ව්‍යවසායකයා හෝ වෙනත් ආයතන විසින් භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් පිළිබඳ ව පාරිභෝගික අදහස් විමසීමට වෙළෙඳපළ සමීක්ෂණ සිදුකෙරේ. ඒ මගින් අනාවරණයවන පාරිභෝගික අවශ්‍යතා, වුවමනා හා ප්‍රතිචාර තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය වේ.

නිදසුන් :-

බැංකුවක් ගනුදෙනුකරුවන්ගේ අවශ්‍යතා විමසා ඒ අනුව රාත්‍රී බැංකු සේවා සැපයීම හා රජයේ නිවාඩු දිනවල බැංකු සේවා සැපයීම.

04. පාරිභෝගික ප්‍රතිචාර තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

ව්‍යවසායකයා හෝ වෙනත් ආයතන විසින් පාරිභෝගික අවශ්‍යතා, වුවමනා හා ප්‍රතිචාර පිළිබඳ ව කරන අදහස් විමසීම් තුළින් ද ව්‍යාපාර අදහස් මතු කර ගත හැකි ය. වර්තමානයේ පාරිභෝගික අදහස් හා යෝජනා විමසීමට යෝජනා පෙට්ටි භාවිත කිරීම හා පාරිභෝගික සටහන් පොත් භාවිත කිරීම සුලභ ය.

නිදසුන් :-

පාරිභෝගික අදහස් මත ආහාර වට්ටෝරු වෙනස් කිරීම

05. නිර්මාණශීලී චින්තන හැකියා තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

පුද්ගල නිර්මාණශීලී චින්තන හැකියාව මගින් පවතින දෙයක හෝ ක්‍රියාවලියක වෙනසක් කිරීමට නව අදහස් ගෙන එයි.

නිදසුන් :-

අවශ්‍ය අවස්ථාවක දී ජලවාෂ්ප, පානීය ජලය බවට පරිවර්තනය කර ගත හැකි සරල උපකරණයක් නිෂ්පාදනය

06. ජනමාධ්‍ය මගින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

ජනමාධ්‍යවල පළවන තොරතුරු හා පුවත් ඇසුරින් ව්‍යාපාර අදහස් ජනිත කරගත හැකි ය. දිනපතා හෝ සති අන්ත පුවත් පත්, අන්තර්ජාලය තුළින් ව්‍යාපාරික අදහස් මතු කර ගත හැකි දැන්වීම් බහුල ය.

නිදසුන් :-

සැපයුම්කරුවන් විමසීමේ දැන්වීම්වලට ප්‍රතිචාර ලෙස සැපයුම් ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම

භාණ්ඩ තොග වශයෙන් අලෙවි කිරීමේ දැන්වීම් මත අලෙවි ව්‍යාපාර ඇති වීම

ව්‍යාපාරයකට හවුල්කරුවන් විමසීමේ දැන්වීම් මගින් හවුල් ව්‍යාපාර බිහි වීම

07. සැපයුම්කරුවන් ඇසුරින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

දැනටමත් කරගෙන යන ව්‍යාපාරයක නම් තම සැපයුම්කරුවන්ගෙන් හා ව්‍යාපාරයට සම්බන්ධ වන අනෙකුත් ආයතන හා පුද්ගලයන්ගෙන් ලැබෙන අදහස්වලින් ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කරගත හැකි ය.

නිදසුන් :-

වගා ව්‍යාපාරයේ යෙදෙන අයට කෘෂි උපකරණ සපයන ආයතන නව වගා ක්‍රම, බීජ වර්ග හා පොහොර වර්ග හඳුන්වා දීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

08. තරගකාරීත්වය අධ්‍යයනය තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

තරගකරුවන්ගේ ක්‍රියාකාරීත්වය අධ්‍යයනය තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කරගත හැකි ය.

නිදසුන් :-

බැංකු ගනුදෙනුකරුවන්ගේ සේවාවලට ගැළපෙන සේ නව සේවා වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කිරීම ගත හැකිය. එක් බැංකුවක් විශ්‍රාමිකයන්ට ගිණුමක් හඳුන්වා දෙන විට සෙසු බැංකු ද එය අනුකරණය කරයි.

09. අධ්‍යාපනික පාඨමාලා තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

පුද්ගලයෙක් හදරන පාඨමාලා තුළින් ලබන දැනුම සමග ව්‍යපාර අදහස් ජනනය කරගත හැකි ය.

නිදසුන් :-

කාර්මික විද්‍යාල, විශ්වවිද්‍යාල පාඨමාලා අවසානයේ දී ලබන දැනුම හා අත්දැකීම් තුළින් ව්‍යාපාර ආරම්භ කිරීම

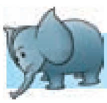
10. ප්‍රදර්ශන හා අත්දැකීම් මගින් ව්‍යාපාර අදහස් මතු වීම

ව්‍යවසායකයන්, වාණිජ මණ්ඩල ආදී ලෙස සංවිධානය කරන ප්‍රදර්ශන හා ඉසව්වලට සහභාගී වීමෙන් ව්‍යාපාර අදහස් ජනිත කර ගනී.

නිදසුන් :-

ව්‍යවසායකත්ව නිෂ්පාදන ප්‍රදර්ශන

නව නිපැයුම්කරුවන්ගේ තරග



ක්‍රියාකාරකම 01

පරිසරයේ ඇතිවන වෙනස්කම් තුළින් ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කර ගැනීමත් ඒවායේ යෝග්‍යතාව විමසීමත් ව්‍යවසායකයන් විසින් කළ යුතු ය. එවැනි සිද්ධියක් සම්බන්ධ ව අදහස් ජනනය කර ඇති ආකාර හා එහි යෝග්‍යතාව පහත දැක්වේ.

සිද්ධිය ඃ ''කිරිපිටි අලෙවිය තහනම් කෙරේ'' පුවතක්

ව්‍යාපාර අදහස	යෝග්‍යතාව
✶ ගව අභිජනන මධ්‍යස්ථානයක් ආරම්භ කිරීම	ඉදිරියේ දී දියර කිරි ඉල්ලුම වැඩිවන නිසා ගොවීහු ගව පාලනයට යොමු වෙති. එවිට උසස් අස්වැන්නක් ලබාදෙන ගව ප්‍රභේදවල සතුන් බෝ කිරීමට ඔවුහු පෙළඹෙති.
✶ දියර කිරි අලෙවි ජංගම රථයක් යෙදවීම	දියර කිරි අලෙවි කරන ස්ථාන අඩු බැවින් ජංගම අලෙවි රථවලින් මිනිසුන් කිරි මිලදී ගැනීමට පෙළඹේ.

ඔබ ද පරිසරයේ ඇතිවන මෙවැනි වෙනස්කම් හඳුනාගෙන ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කරන්න. ඒ ඒ ව්‍යාපාර අදහස්වල යෝග්‍යතාව දක්වන්න.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

7.2 ව්‍යාපාර අදහස් ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බවට පත් කර ගැනීම

සාර්ථක ව්‍යාපාරයක් බිහි වීම ක්ෂණික ව සිදු නොවේ. ඊට දිගු ගමන් මගක් ඇත. සිය දහස් ගණනින් බිහිවන ව්‍යාපාර අදහස් අතුරින් යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගැනීම පිළිබඳ ව මෙම කොටසින් අධ්‍යයනය කෙරේ.

ව්‍යාපාර අවස්ථාව

'' අවදානම භාරගන්නා පුද්ගලයාට ප්‍රමාණවත් ප්‍රතිලාභයක් අත්පත් කරදීමේ හැකියාව ඇති ආකර්ෂණීය ආයෝජන අදහසක්'' ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් ලෙස හඳුන්වා දිය හැකි ය.
එසේ ම එම අදහස පාරිභෝගික අවශ්‍යතා හා වුවමනා ඉටුකරදෙන, ඔවුනට වටිනාකමක් නිර්මාණය කරන භාණ්ඩයක් හෝ සේවාවක් විය යුතු ය.

ව්‍යාපාර අදහස් කොපමණ පැවතිය ද ඒවා අතුරින් වඩාත් ම යෝග්‍ය අදහස තෝරා ගෙන එය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් බවට පත්කර ගැනීම ව්‍යවසායකයාගේ කාර්යයකි.

ව්‍යාපාර අදහස් හා ව්‍යාපාර අවස්ථා අතර වෙනස

ව්‍යාපාර අදහස් හා ව්‍යාපාර අවස්ථා ගැන මේ වන විට ඔබ හදාරා ඇත. සෑම ව්‍යාපාර අදහසක් ම හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් නොවන බව ඔබ දැනටමත් දන්නා කරුණකි.
මේ සංකල්ප දෙක අතර වෙනස්කම් හඳුනා ගැනීමට උත්සාහ ගනිමු.

ව්‍යාපාර අදහස	ව්‍යාපාර අවස්ථා
ව්‍යාපාර අදහස් සුලභය. විවිධ මූලාශ්‍ර ඔස්සේ විශාල ප්‍රමාණයක් ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය කරගත හැකි ය.	ව්‍යාපාර අවස්ථා සුලභ නොවේ. ව්‍යාපාර අදහස් සිය ගණනකින් තෝරා ගත හැක්කේ ව්‍යාපාර අවස්ථා කිහිපයකි.
ව්‍යාපාර අදහස් විවෘත ය. බොහෝ අය ඒවා දකිති.	ව්‍යපාර අදහස් අතුරින් ව්‍යාපාර අවස්ථා අනාවරණය කර ගැනීම සියල්ලන්ට ම කළ නොහැකි ය.
සෑම ව්‍යාපාර අදහසක් ම ප්‍රායෝගික ව ක්‍රියාවට නැංවිය නොහැකි ය.	ව්‍යාපාර අවස්ථාව ප්‍රායෝගික ව ක්‍රියාවට නැංවිය හැකි ය.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක ලක්ෂණ



රූපය 7.3 - හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක ලක්ෂණ

- අවශ්‍ය සම්පත් සපයාගත හැකි වීම

ව්‍යාපාර අවස්ථාව ක්‍රියාත්මක කිරීමට අවශ්‍ය අමුද්‍රව්‍ය, ශ්‍රමය, යන්ත්‍රෝපකරණ යටිතල පහසුකම් යනාදිය පහසුවෙන් සපයාගත හැකි විය යුතු ය.

- ඉල්ලුමක් පැවතීම

ඉදිරිපත් කරන භාණ්ඩය හෝ සේවාවට ප්‍රමාණවත් අලෙවියක් පැවතිය යුතු ය. එනම් සැලකිය යුතු පාරිභෝගික සංඛ්‍යාවක් සිටිය යුතු ය.

- ආකර්ෂණීය ඉපැයුමක් තිබීම

ව්‍යාපාර අවස්ථාව ක්‍රියාවට නැංවීමෙන් ව්‍යාපාරිකයාට යොදවන මුදලට ප්‍රමාණවත් ලාභයක් ඉපැයිය හැකි විය යුතු ය.

• තරගකාරීත්වයට මුහුණ දිය හැකි වීම

වෙළඳපල සිටින සමාන ව්‍යාපාර කටයුතුවල නිරත අනෙකුත් ව්‍යාපාර ආයතනවලට සාර්ථක ව මුහුණ දීමේ හැකියාව පැවතිය යුතු ය.

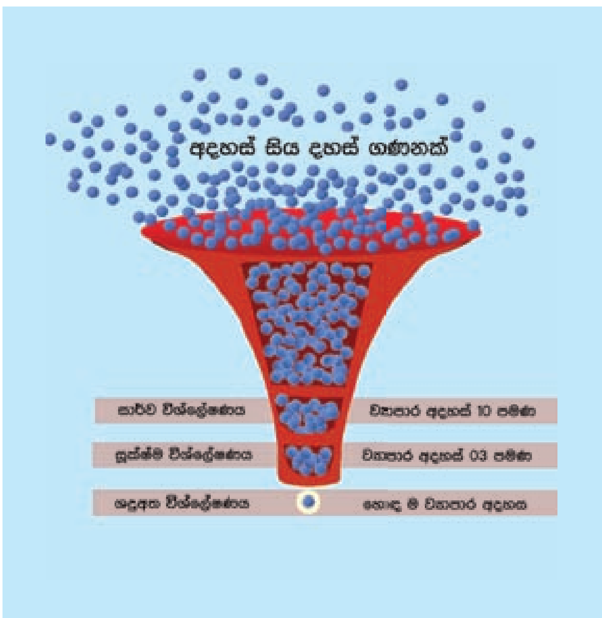
• නීතිරීතිවලට අනුකූල වීම

රටේ පවතින පරිසර සංරක්ෂණ, පාරිභෝගික ආරක්ෂාව , සේවකයන් යොදවා ගැනීම, බදු ප්‍රතිපත්ති වැනි නෛතික තත්ත්වයන්ට පටහැනි නොවන ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් විය යුතු ය. එසේ ම සමහර කරුණු නීති රීතිවලින් ආවරණය නොවුණත් සමාජයේ යහපතට, සාධාරණත්වයට සහ සාරධර්මවලට අනුකූල විය යුතු ය.

යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගැනීම

යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගැනීමට නම් ජනනය වූ ව්‍යාපාර අදහස් ඇගයීමට භාජනය කළ යුතු ය.

හොඳ ව්‍යාපාර අදහසක් තෝරා ගැනීම පියවර තුනකින් යුතු ක්‍රියාවලියක් ලෙස ඉදිරිපත් කළ හැකි ය. එය සාර්ව විශ්ලේෂණය, සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණය හා ශුද්ධාත විශ්ලේෂණය ලෙස හඳුනාගත හැකි ය. එය පෙන්නුම් කිරීමට පහත පුනීල ආකෘතිය භාවිත කළ හැකි ය.



රූපය 7.4 යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගැනීම

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

පළමු පියවර

සාර්ව විශ්ලේෂණය

ජනනය කර ගන්නා ලද දහස් ගණනක් වූ ව්‍යාපාර අදහස් අතුරින් එක් එක් අදහස ගෙන

- ✶ නිෂ්පාදිතය අලෙවි කරගත හැකි ද?
- ✶ අවශ්‍ය සම්පත් පවතී ද?
- ✶ ව්‍යවසායකයාගේ හැකියා හා ලැදියාවලට ගැළපේ ද?
- ✶ උදවු උපකාර ලබාගත හැකි අය සිටී ද?
- ✶ තරගකරුවන්ට මුහුණ දීමේ හැකියාව තිබේ ද?
- ✶ අවශ්‍ය අරමුදල් සපයාගත හැකි ද?

✶ නීතිමය බාධා පවතී ද? වැනි සාධක **මතුපිටින් සලකා බලමින්** වඩා යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අදහස් 10ක් පමණ තෝරා ගැනීම සාර්ව විශ්ලේෂණය ලෙස හඳුන්වා දිය හැකි ය.

ක්‍රියාකාරකම 02

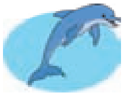
ව්‍යාපාරයක් ආරම්භ කිරීම සඳහා සුදුසු යැයි හඳුනා ගත හැකි අදහස් ජනනය කිරීමට උත්සාහ ගන්න.

පහත දැක්වෙන ක්ෂේත්‍ර පිළිබඳ ව අවධානය යොමු කරමින් ව්‍යාපාර අදහස් අවම වශයෙන් විස්සක් වත් ජනනය කරගන්න.

නිදසුන් :-

- ✶ පාසලේ කසළ ගැටලුව විසඳීම
- ✶ ගොවීන්ට කාබනික පොහොර සැපයීම
- ✶ දියර කිරි බෙදාහැරීම

සාර්ව විශ්ලේෂණය යටතේ කරුණු සලකා බලමින් ඒවායින් ව්‍යාපාර අදහස් දහයක් වත් තෝරා ගන්න.



දෙවන පියවර

සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණය

පළමු පියවරේ දී තෝරාගත් ව්‍යාපාර අදහස් එකිනෙක සඳහා මෙම විශ්ලේෂණය සිදුකළ යුතු ය. පහත දැක්වෙන නිර්ණායක එක් එක් ව්‍යාපාර අදහසට බලපාන ආකාරය සැලකිල්ලට ගෙන වඩාත් හොඳ ව්‍යාපාර අදහස් තුනක් පමණ තෝරාගැනීම සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණයයි. මෙහිදී සිදු වන්නේ පළමු අදියරේ දී සලකා බැලූ සාධක ගැඹුරින් අධ්‍යයනය කිරීමයි.

සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණය සඳහා භාවිත කළ හැකි නිර්ණායක

- වෙළෙඳපළක් පැවතීම

අපේක්ෂිත නිෂ්පාදිතය වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කළ විට ප්‍රමාණවත් ගනුදෙනුකරුවන් පිරිසක් සිටී ද නැතිනම් ව්‍යාපාරයේ රැඳී සිටීමට අවශ්‍ය ඉපැයීමක් ලබාගත හැකි තරමට අලෙවියක් පවතී ද යන්න මින් සලකා බැලේ. එසේ ම අනාගතයේ වෙළෙඳපළ තව දුරටත් ව්‍යාප්ත කිරීමට හැකියාවක් පවතී ද යන්න සැලකිල්ලට ගත යුතු ය.

- අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීමේ පහසුව

අඛණ්ඩ ව නිෂ්පාදන කටයුතු කරගෙන යාම සඳහා අවම පිරිවැයක් යටතේ ගුණාත්මක අමු ද්‍රව්‍ය පහසුවෙන් ලබාගත හැකි ද යන්නයි. එසේ නොවුවහොත් නිෂ්පාදනය බිඳ වැටීමට හේතු වේ.

- අවශ්‍ය ප්‍රාග්ධනය සපයාගත හැකි බව

ඇතැම් ව්‍යාපාර අදහස් ව්‍යාපාර අවස්ථා බවට පත් කිරීමට විශාල මූලික ප්‍රාග්ධනයක් අවශ්‍ය වේ. මෙහි දී ප්‍රමාණවත් ප්‍රාග්ධනයක් අවම පිරිවැයක් යටතේ සපයාගත හැකි ද යන්න සලකා බැලිය යුතු ය.

- රජයේ නීතිරීති, ප්‍රතිපත්ති හා දිරි ගැන්වීම්

කොතරම් ලාභදායි වුව ද ඇතැම් ව්‍යාපාර ක්ෂේත්‍ර කෙරේ බලපාන රජයේ නීති හා ප්‍රතිපත්ති ඇත. එනම් ව්‍යාපාර කෙරෙහි බලපාන පරිසර නීති, සේවක නීති, පාරිභෝගික ආරක්ෂණ නීති, ආනයන හා අපනයන ප්‍රතිපත්ති, බදු ප්‍රතිපත්ති ආදියයි. මේවා අපේක්ෂිත ව්‍යාපාර අදහස සම්බන්ධ ව කොතරම් හිතකර ව පවතී ද යන්න මෙන් ම බදු සහන, යටිතල පහසුකම්, ණය ව්‍යාපෘති ආදී රාජ්‍ය දිරිගැන්වීම් පවතී ද යන්න සලකා බැලිය යුතු ය. තරගකාරීත්වයේ ස්වභාවය තම නිෂ්පාදිතයට සමාන නිෂ්පාදිත හෝ ආදේශක

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.

නිෂ්පාදිත වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කරන වෙනත් පුද්ගලයන් හෝ ආයතන ද ඔවුන්ගේ ශක්තීන් හා උපක්‍රම පිළිබඳව ද අනාගතයේ වෙළෙඳපළට එක්විය හැකි තරගකරුවන් ගැන ද සැලකිලිමත් විය යුතු ය.

- ව්‍යවසායකයාගේ දැනුම, පළපුරුද්ද, කුසලතා සහ ඇල්ම

සලකා බැලෙන ව්‍යාපාර අදහස ක්‍රියාත්මක කිරීමට ව්‍යවසායකයා සතු මූලික දැනුම පළපුරුද්ද හා ඇල්ම ඉතා වැදගත් වේ. එවිට ව්‍යාපාර කටයුතු කළමනාකරණයට පහසු වේ. ව්‍යාපාරය සම්බන්ධයෙන් තීරණ ගැනීමට, අඛණ්ඩ කැපවීම පවත්වා ගැනීමට මෙය ඉතා වැදගත් සාධකයකි.

- ශ්‍රමය සපයා ගැනීමේ හැකියාව

අදාළ ව්‍යාපාර අදහස සම්බන්ධ ව අවශ්‍ය කෙරෙන පුහුණු හා නුපුහුණු ශ්‍රමය සුලභ ව පවතී ද, බඳවා ගැනීමට හා පුහුණු කිරීමට යන වියදම්, ඔවුන්ගේ වැටුප් හා වේතන ගෙවීමට ඇති හැකියාව ආදී කරුණු සැලකිල්ලට ගත යුතු වේ.

- අවදානම

ව්‍යාපාරය අලාභ ලැබීම හේතුවෙන් අසාර්ථක වීමට ඇති ඉඩකඩ පිළිබඳ ව අධ්‍යයනයක් කළ යුතු ය.

- දියත් කිරීමේ පහසුව

එනම් ව්‍යාපාරය ආරම්භ කිරීමට වෙනත් බාධාවන් තිබේ ද, අවම සම්පත් ප්‍රමාණයකින්, පහසුවෙන් ආරම්භ කළ හැකි ද යන්න සලකා බැලිය යුතු ය.

සලකා බලන ව්‍යාපාර අදහස් සම්බන්ධයෙන් විවිධ නිර්ණායක යටතේ හිතකර බව හෝ අහිතකර බව තක්සේරු කළ යුතු වේ. එය පහත දැක්වෙන පරිදි ලකුණු පරිමාණයකට ඇතුළත් කර ඇගයීමක් කළ හැකි ය. පහත සඳහන් ආකාරයේ වගුවක් ඇසුරින් ව්‍යාපාර අදහස් ඇගයීම කළ හැකි වේ.

ලකුණු පරිමාණ භාවිතයට මග පෙන්වීම්	
නිදසුන් ලෙස **අමුද්‍රව්‍ය සපයා ගැනීම යන සාධකය** අගයමු.	
නිර්ණායක	**ලකුණු**
පිරිවැයක් නොමැති ව ආසන්නයෙන් සපයා ගතහැකි නම්	ලකුණු 5
ආසන්නයෙන් මිල දී ගත හැකි නම්	ලකුණු 4
නගරයෙන් මිල දී ගෙන ප්‍රවාහනය කරගත හැකි නම්	ලකුණු 3
ආනයනය කර ගත යුතු නම්	ලකුණු 2
නෛතික බලපෑම් වැඩි නම්	ලකුණු 1

මේ අනුව ඕනෑ ම සාධකයක් ඇගයීම සඳහා පහත දැක්වෙන පොදු ලකුණු පරිමාණය භාවිත කළ හැකි ය.

තක්සේරුව	ඉතා හොඳයි	හොඳයි	සතුටුදායකයි	සාමාන්‍යයි	දුර්වලයි
ලකුණු පරිමාණය	05	04	03	02	01

මේ අයුරින් සියලු සාධක වෙන වෙන ම සැලකිල්ලට ගෙන ව්‍යාපාර අදහස් ඇගයීම සඳහා පහත දැක්වෙන ආකාරයේ ව්‍යාපාර අදහස් තක්සේරු පත්‍රයක් පිළියෙල කර ගත හැකි ය.

ව්‍යාපාර අදහස් තක්සේරු පත්‍රය

ව්‍යාපාර අදහස	වෙළෙඳ--පළ	අමුද්‍රව්‍ය	ශ්‍රමය	තාක්ෂණය	ඉපැයීම	අවදානම	තරගය	රාජ්‍ය අනුග්‍රහය	මුළු ලකුණු
1........... 2. 3. 4.	4	5	3	4	3	3	3	3	28

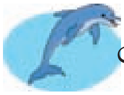
සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණයට යොමු කළ ව්‍යාපාර අදහස් (10) සඳහා සලකා බලන නිර්ණායක යටතේ ලබාදුන් තක්සේරුවට අදාළ ලකුණු එකතු කොට වැඩි ම ලකුණු උපයා ගත් ව්‍යාපාර අදහස් 03ක් පමණ තෝරා ගැනීමට හැකියාව මේ පියවර අවසානයේ දී ඔබට ලැබෙනු ඇත.

නොමිලේ බෙදා හැරීම සඳහා ය.



ක්‍රියාකාරකම 03

ක්‍රියාකාරකම් 02 දී ඔබ තෝරාගත් ව්‍යාපාර අදහස් දහය ඉහත වගුව භාවිත කොට ඇගයීමට ලක්කර වඩාත් සුදුසු ව්‍යාපාර අදහස් තුනක් තෝරා ගන්න.



තෙවන පියවර

ශදුඅත විශ්ලේෂණය **SWOT Analysis**

ඔබ දැනටමත් ව්‍යාපාරයක් සම්බන්ධයෙන් ශක්ති, දුර්වලතා, අවස්ථා හා තර්ජන පිළිබඳ ව අධ්‍යයනය කර ඇත. සූක්ෂම විශ්ලේෂණය අවසානයේ තෝරාගත් ව්‍යාපාර අදහස් එකිනෙක වෙන වෙන ම ගෙන ''ශදුඅත'' විශ්ලේෂණයක් කිරීම මගින් ව්‍යවසායකයාට වඩාත් හොඳින් හා පහසුවෙන් ක්‍රියාත්මක කළ හැකි ව්‍යාපාර අවස්ථාව හඳුනා ගත හැකි වේ.

පොදුවේ ව්‍යාපාර අදහසක් සම්බන්ධයෙන් ''ශදුඅත'' විශ්ලේෂණයක යෙදෙන විට භාවිත කළ හැකි සාධක කිහිපයක් පහත දැක්වේ.

	වාසිදායක සාධක	අවාසිදායක සාධක
අභ්‍යන්තර පරිසරය	**ශක්තීන් Strengths** **නිදසුන් :-** ✶ සම්පත් පැවතීම ✶ දක්ෂ සේවකයන් සිටීම ✶ නිෂ්පාදිතවල ඉහළ ගුණත්වය ✶ මූල්‍ය ස්ථාවරත්වය	**දුර්වලතා Weaknesses** **නිදසුන් :-** ✶ මූල්‍ය දුෂ්කරතා ✶ යල්පැන ගිය තාක්ෂණය ✶ අමුද්‍රව්‍ය හිඟ වීම ✶ සේවක කැපවීම අඩු වීම
බාහිර පරිසරය	**අවස්ථා - Opportunities** **නිදසුන් :-** ✶ වැඩි පාරිභෝගික පිරිසක් සිටීම ✶ තරගකරුවන් ඉවත් වීම ✶ තාක්ෂණය දියුණු වීම ✶ පර්යේෂණ හා සංවර්ධනයක් පැවතීම ✶ රාජ්‍ය දිරි ගැන්වීම්	**තර්ජන - Threats** **නිදසුන් :-** ✶ අනවශ්‍ය දේශපාලන මැදිහත් වීම ✶ අවාසිදායක නීති රීති පැනවීම් ✶ ස්වාභාවික ආපදා හා විපත් නිරන්තර ව පැමිණීම ✶ ආර්ථිකය අයහපත් වීම

සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණය මගින් තෝරා ගත් ව්‍යාපාර අදහස් තුන සඳහා ශදුඅත විශ්ලේෂණයක් කළ විට වැඩි ම ශක්ති හා අවස්ථා ප්‍රමාණයක් ඇති සහ අවම දුර්වලතා හා තර්ජන ඇති ව්‍යාපාර අදහස තෝරාගත හැකි ය. එය ව්‍යාපාරිකයාට ක්‍රියාත්මක කිරීමට වඩාත් ම සුදුසු ව්‍යාපාර අවස්ථාව වේ.

ව්‍යාපාර අවස්ථා ඇගයීමේ ක්‍රියාවලියේ ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය, සාර්ව විශ්ලේෂණය, සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණය සහ ශදුඅත විශ්ලේෂණය යන පියවර මේ වන විට ඔබ හදාරා ඇත. තෝරා ගත් ව්‍යාපාර අවස්ථාව දියත් කිරීම සඳහා ව්‍යාපාර සැලැස්ම සැකසීම හා ක්‍රියාත්මක කිරීම යන පියවර පිළිබඳ ව 11 ශ්‍රේණියේ දී අධ්‍යයනය කළ හැකි ය.

7.3 නිර්මාණාත්මක ව්‍යාපාර අදහසකට නෛතික ආවරණය ලබා ගැනීම

උචිත ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් ඔස්සේ ව්‍යාපාර ලෝකයට පිවිසෙන ව්‍යවසායකයාට තම ව්‍යාපාර අදහස සම්බන්ධ නෛතික රැකවරණයක් සලසා ගත හැකි ය. එසේ නොමැති වුවහොත් වෙනත් අයෙකුට තම ව්‍යාපාර අදහස අත්පත් කර ගැනීමේ හැකියාව ඇත. එබැවින් නව ව්‍යවසායකයෙකුට බුද්ධිමය දේපළක් ආරක්ෂා කර ගැනීමට බොහෝ විට පේටන්ට් බලපත්‍රය භාවිත වේ.

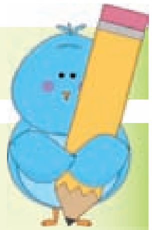
පේටන්ට් බලපත්‍ර (ස්වාධිකාරය)

පේටන්ට් බලපත්‍ර යනු යම් අයෙකුගේ නව සොයාගැනීමක් වෙනුවෙන් ලබාදෙන රජයේ සහතිකයයි. නව සොයා ගැනීමක් යන්න

- නව නිමැවුමක්
- නව යන්ත්‍රයක්
- නව ක්‍රියාවලියක්
- ඉහත කරුණුවල සංකලනයක්
- පවත්නා සොයා ගැනීමක වැඩි දියුණු කිරිමක් ලෙස අර්ථ දැක්විය හැකි ය.

නව සොයා ගැනීම වෙළෙඳපළට ඉදිරිපත් කළ විට තවදුරටත් එය රහසක් නොවී අන් අයට උපුටා ගතහැකි වේ. ඒ නිසා නව සොයාගැනීමේ අයිතිය ආරක්ෂා කර ගැනීමට පේටන්ට් බලපත්‍රයක් ලබාගත යුතු ය. එහි වලංගු කාලය අවුරුදු 20කි. අවශ්‍ය නම් තම පේටන්ට් අයිතිය වෙනත් ව්‍යාපාරිකයකුට අලෙවි කළ හැකි ය. එවිට එහි අයිතිය මිලදී ගත් අය සතු වේ.

පිළිතුරු ලියමු.



01. ව්‍යාපාර අදහස් හා ව්‍යාපාර අවස්ථා අතර වෙනස්කම් දක්වන්න.

02. ව්‍යාපාර අදහස් ජනනය වන මූලාශ්‍ර කවරේ ද?

03. හොඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවක ලක්ෂණ දක්වන්න

04. ව්‍යාපාර අදහස් අතරින් යෝග්‍ය ව්‍යාපාර අවස්ථාවක් තෝරා ගැනීමේ පියවර දක්වන්න.

05. ව්‍යාපාර අදහස් සූක්ෂ්ම විශ්ලේෂණයට භාජනය කිරීම සඳහා සලකා බැලිය යුතු නිර්ණායක මොනවා ද?

06. තෝරාගත් ව්‍යාපාරයක් සම්බන්ධයෙන් පැවතිය හැකි
    ශක්තීන් 03ක්
    දුර්වලතා 03ක්
    අවස්ථා 03ක්
    තර්ජන 03ක් පෙන්වා දෙන්න.

07. ව්‍යවසායකයෙකුට තම නිර්මාණාත්මක ව්‍යාපාර අදහසක් ආරක්ෂා කර ගැනීමට ඇති නීතිමය පහසුකම් කවරේ ද?

(මෙම පොතෙහි දැක්වෙන සියලු ම පින්තූර අන්තර්ජාලය ඇසුරෙන් උපුටා ගන්නා ලදි.)

පාරිභාෂික වචන මාලාව

Accordingly	එ පරිදි
Acquire	අත්පත් කර ගන්නවා
Adequate	ප්‍රමාණවත්
Amount	ගණන
Barriers	බාධක
Characteristic	ගති ලක්ෂණය
Compulsory	අනිවාර්ය
Concept	සංකල්පය
Confidence	විශ්වාසය
Considerable	සැලකිය යුතු
Consumer	පාරිභෝගිකයා
Consumption	පරිභෝජනය
Contribution	දයකත්වය
Conventional	සම්ප්‍රදායික
Creativity	නිර්මාණශීලිත්වය
Criteria	නිර්ණායකය
Current	වර්තමාන
Dedication	කැපවීම
Difficult	දුෂ්කර
Dissatisfaction	අසතුට
Distribution	බෙදහැරීම
Diversity	විවිධත්වය
Earnings	ඉපැයීම්
Employee	සේවකයා
Encourage	ධෛර්ය දෙනවා
Entrepreneur	ව්‍යවසායකයා
Entrepreneurship	ව්‍යවසායකත්වය
Environment	පරිසරය

Epidemic	වසංගත
Existing	පවතින
Expected	අපේක්ෂිත
Explanation	විස්තර කිරීම
Extent	ප්‍රමාණය
Homogeny	සමජනනය
Illiteracy	නූගත්කම
Implement	ක්‍රියාත්මක කරනවා
Importance	වැදගත්
Improvement	වර්ධනය
Independence	ස්වාධීනත්වය
Individual	පුද්ගලික
Industry	කර්මාන්තය
Innovation	නවෝත්පාදනය
Intangible	අස්පෘශ්‍ය
Manner	අන්දම
Maximum	උපරිම
Mutual	අන්‍යෝන්‍ය
Objective	අරමුණ
Organization	සංවිධානය
Particular	සුවිශේෂ
Patent rights	ස්වාධිකාර අයිතිය
Perceive	දැනෙනවා
Personality	ස්වීයත්වය
Practicable	ප්‍රායෝගික
Productivity	ඵලදායිතාව
Rational	තාර්කික
Regulations	රෙගුලාසි

Requirement	අවශ්‍යතාව
Specific	විශේෂ
Statement	ප්‍රකාශය
Successful	සාර්ථක
Sufficient	ප්‍රමාණවත්
Tangible	ස්පෘශ්‍ය
Tendency	නැමියාව
Transaction	ගනුදෙනුව
Transformation	පරිණාමනය
Uncertainty	අවිනිශ්චිතතාව
Valuable	වටිනා
Various	විවිධ
Vigilant	පරීක්ෂාකාරීව සිටින
Vision	දැක්ම